

**ЮЖНО-УКРАИНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. К.Д. УШИНСКОГО**

На правах рукописи

Фоля Юлия Павловна

УДК: 159.962.7 – 051

**ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ
ВНУШАЕМОСТИ КАК СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ**

19.00.01 –общая психология, история психологии

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата психологических наук

Научный руководитель
доктор психологических наук,
профессор **Санникова Ольга Павловна**

Одесса – 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

СПИСОК УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ	4
ВСТУПЛЕНИЕ.....	8
ГЛАВА I ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ВНУШАЕМОСТИ КАК СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ.....	16
1.1. Дифференциация исходных понятий в контексте задач исследования....	17
1.2. Подходы к исследованию проблемы внушаемости	29
1.3. Внушаемость как свойство личности.....	52
1.3.1. Структура внушаемости.....	52
1.3.2. Психологические факторы внушаемости.....	68
1.3.3. Внушаемость и свойства личности, аранжирующие ее проявления.....	72
ГЛАВА II ПРОГРАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУШАЕМОСТИ В СИСТЕМЕ СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ.....	79
2.1. Организация, логика и этапы эмпирического исследования внушаемости.....	7
9	
2.2. Психодиагностический инструментарий, направленный на изучение показателей внушаемости.....	82
2.2.1. Краткий обзор методик, диагностирующих некоторые характеристики внушаемости.....	82
2.2.2. Этапы создания и результаты апробации оригинального «Тест- опросника внушаемости».....	84
2.3. Обоснование комплекса психодиагностических методик, измеряющих спектр свойств личности, гипотетически связанных с внушаемостью....	94
ГЛАВА III РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЯВЛЕНИЙ ВНУШАЕМОСТИ КАК СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ.....	104

3.1. Анализ взаимосвязей внушаемости и изучаемых психологических свойств личности.....	104
3.1.1. Анализ связей внушаемости со свойствами темперамента.....	104
3.1.2. Анализ взаимосвязей показателей внушаемости с показателями адаптивности и социально-перцептивных свойств личности (психологической проницательности и системы личностных предпочтений по Д. Кейрси).....	108
3.1.3. Взаимосвязи внушаемости и механизмов психологической защиты.....	116
3.1.4. Соотношение показателей внушаемости, УСК (уровня субъективного контроля) и факторов личности (по Р. Кеттеллу).....	123
3.1.5. Группировка изучаемых показателей методом факторного анализа.....	128
3.2. Психологический анализ общих закономерностей и индивидуальных особенностей внушаемости.....	134
3.2.1. Специфика темперамента у лиц с разной диспозицией внушаемости...	134
3.2.2. Особенности проявления предпочтений по Д. Кейрси у представителей разных типов внушаемости	139
3.2.3. Различия в проявлениях адаптивности у личностей с разным типом внушаемости.....	14
6	
3.2.4. Типы внушаемости и особенности психологической проницательности	153
3.2.5. Проявление различий по внушаемости в механизмах психологической защиты.....	159
3.2.6. Специфика уровня субъективного контроля у личностей с разной диспозицией внушаемости.....	172
3.2.7. Характеристика факторной модели личности Р. Кеттелла у лиц, различающихся типом внушаемости.....	177
ВЫВОДЫ.....	189

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	193
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	218

СПИСОК УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

№ п/п	Условные сокращения	Названия показателей
Внушаемость		
1	ЭО	Эмоциональная отзывчивость
2	З	Зависимость
3	НОН	Некритичная открытость новому
4	ГСВ	Готовность следовать внушающему воздействию
5	ОПВ	Общий показатель внушаемости
Темперамент		
6	Э	Экстраверсия
7	Р	Ригидность
8	ЭВ	Эмоциональная возбудимость
9	ТР	Темп реакции
10	А	Активность
11	И	Искренность
Адаптивность		
12	ШОСС	Широта охвата сигналов социума
13	ЛИСС	Легкость распознавания и иерархизации сигналов социума
14	ТОСО	Точность ориентации в социальных ожиданиях
15	УЭП	Устойчивость эмоционального переживания
16	ГИ	Готовность изменяться
17	ГПН	Готовность к совершению конструктивных действий, направленных на преодоление неудач
18	ГДЦ	Готовность к совершению действий, направленных на достижение цели
19	ОПА	Общий показатель адаптивности
Психологическая проницательность		
20	ПЗ	Психологическая зоркость
21	СИ	Социальная интуиция
22	НП	Направленность на понимание другого человека
23	ПИ	Склонность к психологической интерпретации
24	СС	Самостоятельность суждений
25	Б	Беспристрастность
26	Ц	Склонность к созданию целостного образа
27	ГО	Гибкость образа
28	ОПП	Общий показатель проницательности
Механизмы психологической защиты		
29	А	Отрицание
30	В	Вытеснение
31	С	Регрессия
32	Д	Компенсация
33	Е	Проекция
34	Ф	Замещение
35	Г	Интеллектуализация
36	Н	Реактивные образования
Личностные предпочтения (по Д. Кейрси)		
37	Е	Экстраверсия
38	І	Интроверсия

ВСТУПЛЕНИЕ

Жизнь современного человека отличается чрезвычайно высоким уровнем информативности. Существенные изменения, происходящие в современном обществе под воздействием активных трансформационных процессов, проникают во все сферы жизнедеятельности человека, влияют на его потребности, интересы, идеалы, мировоззрение. Разнообразие информации, ее источники, а также все более совершенствуемые способы информационно-психологических воздействий предъявляют повышенные требования к личности и ее возможностям соответствующей переработки получаемых

сведений. В ситуации дефицита времени и недостаточности знаний и в целях экономии собственных ресурсов люди часто склонны автоматически отвергать или принимать информационное воздействие. В связи с этим актуальным является исследование внушаемости как психологического феномена, который проявляется при взаимодействии личности с социальной средой и отражает податливость личности ее влияниям.

Междисциплинарные исследования феномена внушаемости, сосредотачивающие внимание на его общих и частных аспектах, осуществляются в педагогике, социологии, медицине, криминалистике, культурологии.

В психологической науке внушаемость личности рассматривается с позиций нескольких подходов: социально-психологического (Г.П. Антонова, В.М. Бехтерев, Л.Л. Васильев, А.А. Востриков, А.Г. Ковалев, И.С. Кон, А.Е. Личко, С. Московичи, Ю.А. Рыжкин, В.Ф. Сафин, А.П. Слободяник, Б.Д. Парыгин, В.А. Петровский, Б.Ф. Поршнев, В.А. Часов, И.Е. Шварц), психофизиологического (П.К. Анохин, Л.Л. Васильев, В.В. Козача, И.П. Павлов, К.И. Платонов, А.Ю. Фетисов), личностного (Б.Д. Карвасарский, В.М. Мясищев). В.Н. Куликов, Ю.А. Рыжкин дальнейшие перспективы изучения внушаемости связывают с реализацией комплексного подхода.

Разработка вопросов внушаемости ведется в двух направлениях: одно из них связано с изучением внешних факторов, способствующих проявлению внушаемости, другое – с изучением личности, на которую направлено воздействие. В рамках второго направления внушаемость исследуется в контексте изучения адаптивной и неадаптивной активности личности (М.И. Буянов, Е.И. Вахромов, И.А. Джидарьян, А.И. Захаров, А.А. Налчаджян, В.А. Петровский); информационной безопасности личности (Г.В. Грачев, Л.П. Гримак, Г.В. Емельянов, С.К. Роцин, В.Д. Шадриков); как механизм саморегуляции (А.В. Алексеев, В.Н. Богданович, Э.М. Каструбин, Э. Куэ, В.С. Лобзин, К.С. Никифоров, А.С. Ромен); как один из механизмов

социализации личности (Г.М. Андреева, Е.И. Волков, В.Ю. Завьялова, Р.К. Рошин, Н.Д. Субботина); как один из факторов педагогического воздействия и формирования мотивационной сферы у детей (М.П. Волобуева, С.В.Кравков, Г. Лозанов, И.Ф. Манилов, Г. Розенфельд, А.А. Токарский, И.Е. Шварц, И.В. Юрова); как инструмент социального влияния (Г.А. Аминев, Г.В. Грачев, Г.С. Джоуэтт, В. О'Доннел, Д. Маркс, Г.Г. Почепцов, В.Ф. Прокофьев, В.П. Шейнов, Э. Шостром, Р. Чалдини); как свойство личности, способствующее эффективности психотерапевтического воздействия (В.В. Бангевиц, И. Бернгейм, С.П. Боткин, П.И. Буль, Б.Д. Карвасарский, К.В. Пыркова, Н. И. Повякель, В.Е. Рожнов, А.Г. Сафронов, А.М. Свядоц, Л. Шерток).

Однако, невзирая на относительно большое количество работ, затрагивающих вопросы внушаемости, анализ литературы обнаруживает недостаточную разработанность общих аспектов проблемы теоретико-методологического характера, которая не позволяет составить целостное представление об этом феномене. Наблюдается определенный дефицит исследований, посвященных внушаемости как самостоятельному явлению и отсутствие работ, специально направленных на изучение внушаемости как интегрального свойства личности.

В данной работе исследование внушаемости осуществляется с позиций дифференциально-психологического подхода. Научный поиск направлен на изучение индивидуальных различий между людьми, которые отражаются в психологических особенностях внушаемости личности и характере ее проявлений, включая индивидуально-типологические факторы, детерминирующие специфику внушаемости (соотношение ее показателей).

Таким образом, социальная и практическая актуальность предмета исследования и недостаточная разработанность ряда аспектов, связанных с индивидуальной спецификой внушаемости, обусловили выбор темы диссертационного исследования "Индивидуально-психологические

проявления внушаемости как свойства личности ".

Связь работы с научными планами.

Диссертационная работа является частью научных исследований кафедры общей и дифференциальной психологии Южно-украинского государственного педагогического университета им. К.Д. Ушинского («Теоретико-методологічні засади дослідження типового та індивідуального в структурі особистості професіонала»). Номер государственной регистрации 0109V000193). Тема диссертационной работы утверждена ученым советом Южно-украинского национального педагогического университета им. К.Д. Ушинского (протокол № 4 от 29.11.2007) и согласована с Советом по координации научных исследований в области психологии (протокол №1, от 23.02.2010 г.). Автором осуществлено исследование индивидуально-психологических особенностей внушаемости личности.

Цель работы состоит в теоретико-эмпирическом обосновании структуры внушаемости как устойчивого свойства личности, в поиске сочетаний ее компонентов и индивидуально-психологических особенностей лиц, различающихся спецификой внушаемости.

Задачи исследования:

1. На основе теоретико-методологического анализа проблемы внушаемости личности выявить психологическое содержание феномена; исследовать структуру внушаемости как сложного свойства личности, обосновать и описать компонентный состав качественных показателей.

2. Определить спектр свойств личности, гипотетически связанных с показателями внушаемости.

3. Разработать программу эмпирического исследования; создать систему психодиагностических методов и процедур, направленных на диагностику эксплицированных показателей внушаемости и соотносящихся с ними характеристик личности.

4. Эмпирически исследовать показатели внушаемости в соотношении с

определенным спектром свойств личности.

5. Изучить индивидуально-психологические особенности личностей, различающихся уровнем внушаемости и определенным качественно-количественным сочетанием ее показателей.

Объект исследования: психологические особенности внушаемости как сложного свойства личности.

Предмет исследования: качественные показатели внушаемости и индивидуально-психологические особенности ее проявления.

Гипотеза исследования: Внушаемость является сложным и целостным свойством личности, которое представлено показателями, отражающими психологическую сущность изучаемого феномена и обозначающими канал принятия воздействия: эмоциональная отзывчивость, зависимость, некритичная открытость новому, готовность следовать внушающему воздействию. Определенное сочетание этих качественных компонентов образует тип внушаемости. Индивидуальные различия представителей разных типов внушаемости связаны со спецификой проявлений психологических свойств личности, связанных с внушаемостью.

Методы исследования: теоретические (анализ литературы по данной проблематике); эмпирические (наблюдение, тестирование, опрос); статистические методы обработки данных (корреляционный, факторный анализ, t-критерий Стьюдента), осуществленные с помощью компьютерной программы SPSS 14.0; методы качественного анализа (контент-анализ, метод «асов», метод «профилей»).

В соответствии с целью и задачами исследования был отобран комплекс психодиагностических методик, направленных на:

а) эмпирическое исследование внушаемости и ее показателей, эксплицированных в данной работе. С этой целью в соавторстве с научным руководителем был создан "Тест-опросник внушаемости" (Свидетельство о регистрации авторского права на произведение № 29692);

б) диагностику свойств личности, гипотетически связанных с параметрами внушаемости, а именно: свойств темперамента («Методика определения психологической характеристики темперамента Д.Я. Райгородского»); адаптивных и социально-перцептивных свойств личности («Тест-опросник социальной адаптивности личности» О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой, «Тест-опросник психологической проницательности» О.П. Санниковой, Е.А. Киселевой, опросник Д. Кейрси для определения социального типа личности); механизмов психологической защиты и связанных с ними эмоций (опросник «Индекс жизненного стиля» Г. Келлермана, Р. Плутчека, Г. Конте); дагностику широкого круга свойств личности («Методика диагностики уровня субъективного контроля» Д. Роттера; «Шестнадцатифакторный личностный опросник» Р. Кеттелла).

Исследование проводилось на базе Южно-украинского государственного педагогического университета имени К.Д. Ушинского; выборку исследования составили 206 человек. Отдельно выборку стандартизации составили 258 человек.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- *впервые* в контексте континуально-иерархического подхода дана системная характеристика внушаемости как сложного свойства личности, которая на качественном уровне представлена показателями, раскрывающими психологическую сущность феномена: эмоциональной отзывчивостью, зависимостью, некритичной открытостью новому, готовностью следовать внушающему воздействию; теоретически обоснованы и эмпирически выделены и описаны типы внушаемости (диспозиции), которые основаны на качественно-количественном сочетании ее показателей; доказано, что лицам, различающимся индивидуально-психологическим типом внушаемости, свойственна определенная специфика свойств личности, закономерно связанных с компонентами внушаемости; эмпирически выделены

предпочитаемые каналы принятия воздействия; *описаны* психологические портреты личностей с разным типом внушаемости;

- *уточнены* представления о внушаемости как свойстве личности, которое связано с общей чувствительностью личности и проявляется в принятии воздействия даже слабых сигналов;

- *дополнены* представления о внушаемости в контексте ее взаимосвязей с определенными свойствами личности, а также представления о ее функциональном назначении.

Практическое значение диссертации. Создан в соавторстве с научным руководителем «Тест-опросник внушаемости», предназначенный для диагностики показателей феномена. Апробация теста показала его достаточную валидность и надежность, что дает основание для его использования и в научных, и в практических целях (при психологическом консультировании, в психотерапии, при профотборе).

Результаты исследования внушаемости были внедрены в учебный процесс Южно-украинского национального педагогического университета (акт о внедрении № 3 от 14 апреля 2010 г.), Одесского национального политехнического университета (акт о внедрении №5 от 19 апреля 2010 г.) при изложении некоторых разделов курсов «Общей психологии», «Дифференциальной психологии» и на практических занятиях по курсу «Основы психодиагностики», а также в содержание лекционного курса «Психолого-педагогическая компетентность современного учителя» в Одесском областном институте усовершенствования учителей (акт о внедрении №2 от 7 июня 2010 г.).

Личный вклад автора в выполненные в соавторстве работы. Автором было определено психологическое содержание феномена внушаемости, выделены и описаны его структурные компоненты, сформулированы и осуществлены промежуточные исследовательские задачи на разных этапах создания и апробации оригинальной методики; самостоятельно проведены

сбор эмпирического материала, а также обработка полученных эмпирических данных и их последующая интерпретация.

Надежность и достоверность результатов обеспечены теоретическим анализом проблемы и методологическим обоснованием исходных положений, выбором методов и методик, адекватных цели и задачам исследования и соответствующим критериям надежности и валидности; репрезентативностью и объемом выборки; созданием и соблюдением необходимых условий исследования и идентичностью процедуры исследования для всех членов выборки; использованием методов количественного и качественного анализа, а также современных методов математической статистики.

Апробация результатов диссертации. Материалы диссертационного исследования докладывались и обговаривались на Международной научно-практической конференции "Розвиток особистості професіонала в умовах соціально-освітніх трансформацій суспільства: теорія і практика" (Одесса, 2007); на второй Международной научно-практической конференции «Методологія та технології практичної психології в системі вищої освіти» (Київ, 2009); Всеукраинском научно-практическом семинаре "Проблеми психолого-педагогічного супроводу підготовки фахівців у вищій школі"(Одесса, 2006); на Всеукраинской научно-практической конференции «Прблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава» (Одесса, 2010); на заседаниях кафедры общей и дифференциальной психологии и научно-методических семинарах ПНПУ им. К.Д. Ушинского.

Публикации. Результаты исследования представлены в 9 публикациях: 8 статей, из которых 5 вышли в специализированных научных изданиях Украины, 1 свидетельство о регистрации авторского права на научное произведение.

Структура и объем диссертационного исследования.

Диссертация состоит из вступления, трех разделов, списка использованных литературных источников и приложений. Общий объем

диссертации составляет 227 страниц компьютерного текста, основной текст изложен на 180 страницах. В работе содержится 22 таблицы, 14 рисунков, 2 приложения, размещенные на 12 страницах. Список использованной литературы составляет 270 наименований.

ГЛАВА I

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУШАЕМОСТИ

В главе «Теоретико-методологические основы исследования внушаемости» рассмотрены и проанализированы направления и подходы к изучению внушаемости и пониманию ее сущности, раскрыто психологическое содержание феномена, очерчены его структурные компоненты с позиций континуально-иерархического подхода к изучению структуры личности и ее свойств, описаны качественные показатели внушаемости, проанализирован спектр свойств личности, предположительно связанных с внушаемостью.

Анализ литературы показал, что вопросы внушаемости рассматриваются в рамках двух направлений. Одно из них объединяет работы, поле исследования которых составляет изучение факторов внушаемости. Основное внимание в них уделяется выявлению общих закономерностей внушения, изучению условий и способов психического воздействия, способствующих его эффективности.

В рамках другого направления, в котором внушаемость рассматривается как личностная особенность, обеспечивающая принятие внешнего психического воздействия, исследование внушаемости осуществляется с позиций личностного, социально-психологического, психофизиологического, психоаналитического подходов.

В данной работе исследование внушаемости осуществляется с позиций дифференциально-психологического подхода. Научный поиск направлен на изучение индивидуальных различий между людьми, которые отражаются в психологических особенностях внушаемости личности и характере ее проявлений, включая индивидуально-типологические факторы, детерминирующие специфику внушаемости.

1.1. Дифференциация исходных понятий в контексте задач исследования

Научное исследование любого феномена начинается с уточнения дефиниции, раскрывающей его содержание, его существенные и отличительные признаки и ограничивающей смысловое пространство используемой терминологии. Ознакомление с литературными источниками показало, что в отношении феномена внушаемости часто употребляются понятия «внушаемость» и «гипнабельность» как взаимозаменяемые, без достаточной дифференциации используются «внушаемость» и «конформность». Частичным объяснением этому может служить тот факт, что изначально интерес к феномену внушаемости возник в контексте медицинских исследований, посвященных гипнозу (А. Бине, И. Бернгейм, В.М. Бехтерев, Г. Ле Бон, Ж. Шарко, С.В. Кравков [25, 27, 28, 29, 97, 105]). В этих исследованиях, носивших преимущественно экспериментальный характер, гипноз и внушение изучались как способы лечебного или коррекционного воздействия на психику больного, и внушаемость в них рассматривалась как «обратная сторона процесса внушения» [112].

Традиция отождествления понятий «внушаемость» и «гипнабельность» начинается с И. Бернгейма, который в определенный период своей исследовательской работы считал, что одинаковые психофизиологические изменения могут быть достигнуты с помощью простого внушения как в гипнотическом, так и в обычном состоянии. Между тем, это разные феномены, хотя, как отмечает А.И. Захаров, несмотря на то, что гипнабельность есть своего рода физиологическое проявление внушаемости, гипнабельность определить труднее, чем внушаемость [76].

Некоторые исследователи считают, что различие между внушаемостью и гипнабельностью обусловлено степенью участия сознания в процессе внушения [255]. Это отчасти верно, хотя точнее было бы сказать, что они

различаются степенью неосознанности, поскольку объединяющим для обоих феноменов фактором служит то, что инициация и проявления внушаемости и гипнабельности лежат в плоскости бессознательного.

В нашем исследовании различение названных феноменов базируется на сложившихся в психологии представлениях, согласно которым внушаемость рассматривается как свойство психики, а гипнабельность – как свойство центральной нервной системы. Ряд ученых определяет гипнабельность как способность погружения в гипноз – особое сноподобное состояние [26, 65, 149], или измененное состояние сознания, характеризующееся резкими изменениями в сфере чувствительности [56, 253].

Следует дифференцировать понятия «внушаемость» и «конформность», хотя в западной психологии наблюдается тенденция к частому употреблению их как синонимичных [130, 208]; иногда используют термины «внутренняя конформность» (под которой понимается внушаемость) и «внешняя конформность» (собственно конформность) [78, 208]. Тем не менее, ряд авторов (в частности, А.Е. Личко, Н.Н. Обозов и др.) резко разводят эти понятия, подчеркивая, что конформность характеризуется добровольным и осознанным стремлением к внешней согласованности своих мнений с мнениями группы, в то время как внушаемость безотчетна, и внешне может выглядеть как подражание группе или заражение общим настроением [115, 144, 195].

Следует указать, также, что большинством зарубежных и отечественных ученых используются как взаимозаменяемые понятия «внушаемость» и «суггестивность» [131, 162, 198, 211, 249, 255]. В нашем исследовании они хоть и различаются (в явлении суггестии мы усматриваем элемент целевого воздействия, в то время как внушение может быть произвольным и не замеченным самим субъектом воздействия), однако, при изложении взглядов на проблему внушаемости тех исследователей, для которых понятия

«внушаемость» и «суггестивность» являются тождественными, также употребляются как синонимичные.

Важно отметить, что зарождение научного интереса к внушению и внушаемости в рамках исследований гипноза отмечено узко-прикладным подходом к изучению внушаемости, который сохранялся в науке очень долго, обусловив некоторую односторонность и многих современных исследований, в той или иной мере затрагивающих данный феномен (в большинстве из них внушаемость рассматривается в связке с внушением как способом психического воздействия) [40, 75, 76, 177, 205, 226]. Тем не менее, понимание особенностей внушаемости невозможно без уяснения природы и сущности внушения как такового.

Внушение. В изучении внушения наиболее плодотворным считается период с конца девятнадцатого до середины двадцатого столетия, ознаменовавшийся всплеском исследовательского интереса к гипнозу, в рамках которого получило развитие теоретическое осмысление вопросов внушения и внушаемости.

В.М. Бехтерев, обобщая и анализируя попытки ведущих ученых-современников объяснить природу внушения, приводит ряд принадлежащих им определений. Так, например, под внушением понимается: ассимиляция мыслей или идей, допущенных без мотивов и случайно (Лефевр); вызванное психическим воздействием такое представление, которое влечет за собой определенное психическое или физическое явление (Льебо); реализация какого-либо психического или психофизического представления, сопровождающаяся ограничением или прекращением ассоциативной деятельности (Левенфельд); динамическое изменение нервной системы, сопровождающееся представлением об осуществлении этого изменения (Форель); реализация представления о наступившем результате (Молль); явление ассоциации, которой сопутствуют сужение сознания и блокировка возможности возникновения противоположных связей (Вундт); вторжение в

ум какой-либо идеи, которая, будучи встречена большим или меньшим сопротивлением личности, принимается без критики и выполняется автоматически (Сидис); реализация произведенного на психику впечатления, влекущего за собой приспособительную реакцию мозга (Венсан) (цит. по[27]).

В.М. Бехтерев называет внушением непосредственное прививание тех или иных психических состояний от одного лица к другому, осуществляемое без участия воли воспринимающего лица и без его осознания. Проникать без критики непосредственно в психические структуры личности внушению позволяют сопровождающие его пассивность восприятия, рассеянность, рассредоточенность внимания [26, 27].

Из приведенных определений следует, что каждое из них затрагивает какой-то один аспект психологической природы внушения. А. Льебо, А. Молль и О. Форель реализацию внушения связывают с установкой на внушение; Л. Левенфельд и В. Вундт – с особенностями ассоциативной деятельности, которая во внушении претерпевает некоторые изменения. М. Венсан тоже сводит сущность внушения к установке, но уточняет, что речь идет о преднамеренном внушении. Характерными особенностями внушения по Б. Сидису являются наличие сопротивляемости у объекта воздействия, отсутствие критичности в восприятии информации и автоматизм выполнения действия, обусловленного внушением. В.М. Бехтерев существеннейшими характеристиками внушения считает суженность сознания, пассивность восприятия и связанную с ней неосознаваемость принятия внушаемого содержания [27].

В современной психологии внушение рассматривается как способ [15, 17, 27, 103, 104, 188], вид [21, 91, 122, 162, 183] или процесс психического воздействия [188, 197, 217, 219, 250], связанный, прежде всего, с отсутствием критичности восприятия, и влекущий за собой смену представлений, установок, мотивов и актов деятельности [14, 35, 85, 87, 146, 258, 259, 262].

Такая дифференциация понятия внушения привела к оформлению различных направлений в исследовании феномена.

В центре внимания одного из них находятся вопросы, связанные с изучением особенностей суггерента – лица, принимающего внушающее воздействие. В исследованиях этого плана внимание акцентируется на так называемых внутренних факторах внушения, к которым относят некоторые особенности личности и ее психофизические состояния, способствующие эффективности внушения [14, 16, 23, 78, д3, 94, 144, 189, 245, 246]. Так, например, считается что внушение возможно лишь при пассивном восприятии (В.М. Бехтерев, А.Ф. Лазурский, В.Н. Куликов и др. [26, 27, 102, 105, 106]). В этом случае разные впечатления (в том числе и случайные) оседают в подсознании, создавая особый чувственный фон, на котором осуществляется сознательная психическая деятельность. Эти впечатления могут существовать в подсознании как неясные побуждения и ожидания, готовые превратиться в действия. Лицо, принимающее внушение, не оказывает никакого психического противодействия и подчиняется ему совершенно пассивно. Непосредственность воздействия внушения, незаметность проникновения в психику считаются его важнейшими характеристиками. Если же поступающие в психическую сферу впечатления становятся объектом целенаправленного внимания, то есть, воспринятое становится содержанием сознания, о внушении говорить не приходится [27, 68, 117, 189].

Содержание другого направления, в рамках которого внушение рассматривается как инструмент влияния, составляет поиск новых и усовершенствование имеющихся способов воздействия на личность, в том числе и с учетом современных технологических возможностей. Иными словами, в фокусе исследовательских задач находятся внешние факторы внушения: условия, в которых осуществляется внушение, отношения суггестора (субъекта воздействия) и суггерента (лица, на которого направлено внушающее воздействие), способы оформления и подачи суггестирующего

содержания, а также виды внушения [9, 37, 42, 50, 53, 81, 82, 111, 113, 116, 118, 125, 126, 204, 209, 244].

Объектом внушения может быть как отдельный человек (индивидуальное внушение), так и группа людей (групповое), даже широкие социальные слои – так называемые массовые внушения. Причем, установлено, что внушение, направленное на группу людей, действует гораздо эффективнее, чем индивидуальное внушение (В.М. Бехтерев, В.Н. Куликов, З. Фрейд, И.Е. Шварц и др.[27, 103, 203, 236, 244, 249]).

Внушение также может быть преднамеренным (или специальным, например, психотерапевтическое, или задействованное в рекламной продукции, политике) и случайным (непреднамеренным), которым люди обмениваются в ходе повседневных коммуникативных актов. При терапевтическом внушении суггерент сознательно принимает в нем участие, при иных же формах воздействия – как специального, так и случайного – оно обычно не осознается адресатом внушения как таковое. Внушение может осуществляться в форме собственно внушения (или гетеросуггестии), то есть, воздействию со стороны другого человека, и самовнушения (аутосуггестии), при которой содержание внушения адресовано самому себе. Внушение разделяется также на прямое (открытое) и косвенное (скрытое), при котором содержание внушения намеренно или ненамеренно подается в завуалированной форме [99, 103, 104, 128].

Смысловую нагрузку понятия «внушение» дополняют и расширяют некоторые, носящие более частный характер его трактовки (затрагивающие функциональный аспект явления), в соответствии с которыми внушение понимается как: вид коммуникации (В.М. Бехтерев, Г. Джоуэтт, В. О'Доннел, О.В. Овчинникова, А.В. Петровский, Б.Ф. Поршнев [26, 53, 69, 146, 162, 262]); механизм социализации личности (Е.Н. Волков, С. Московичи, Б.Ф. Поршнев, Н.В. Субботина [51, 52, 130, 152, 162, 211]); средство адаптации

(А.И. Захаров, М.Л. Линецкий, А.Н. Слободяник [75, 76, 112, 113, 205]); способ саморегуляции личности (В.А. Бакеев, А.С. Ромен [13, 15, 180, 181]).

Внушение представляет собой преимущественно вербальный способ воздействия. Суггестивные возможности неречевых факторов (мимика, жесты, цветовое или музыкальное оформление) ограничены, но они оказывают существенное влияние на силу словесных внушений, исполняя при них вспомогательную роль [53, 103, 104, 108, 118, 119, 155, 158, 163].

Большинство исследователей сходятся во мнении, что суггестия – это, главным образом, апелляция к чувствам. Эмоциональная значимость для суггерента внушаемой информации рассматривается как базисный элемент процесса внушения. Эмоция, при этом, может быть как положительной, так и отрицательной [31, 41, 54, 60, 62, 73, 105].

Таким образом, из анализа литературных источников следует, что в психологической науке до сих пор не оформились четкие критерии определения феномена внушения, нет единства взглядов на его природу и сущность. Однако обобщение содержащихся в литературе непротиворечивых данных позволяет заключить, что внушение представляет собой психическое, совершаемое преимущественно вербальным способом и адресованное подсознанию воздействие, которое ведет к изменению психического или психофизиологического состояния. Внушение обычно реализуется в обусловленном им поведенческом акте. Сопровождающие внушение суженность сознания, пассивность, непосредственность и безотчетность восприятия, эмоциональная значимость для суггерента содержания внушения и отсутствие критичности при принятии его относят к числу характерных особенностей суггестии. Внушенные идеи или эмоции, укореняясь в психике объекта воздействия, впоследствии могут приобрести навязчивый характер, вызывая безотчетное, с трудом поддающееся осмыслению и коррекции побуждение к какому-либо действию [149, 150, 161, 200]. Считается, что внушения усваиваются лучше всего в так называемой парадоксальной фазе,

характеризующейся повышенной чувствительностью к слабым стимулам и малой восприимчивостью к сильной стимуляции [149, 200, 242, 253].

Практически все исследователи подчеркивали различную эффективность производимого на разных людей воздействия внушением, следовательно, люди обладают различной степенью восприимчивости к суггестии, то есть, разной внушаемостью.

Внушаемость. В современной психологии внушаемость определяется как:

- повышенная податливость по отношению к побуждениям, которые спровоцированы другими людьми, некритическая готовность подчиниться, склонность заражаться чужим настроением, перенимать привычки; проявляется при чтении книг, восприятии рекламы, при общении [90, 206];

- индивидуальное свойство личности, проявляющееся в безотчетной подчиняемости человека требованиям других людей [249.];

- свойство личности поддаваться внушению, которое проявляется как следование образцу, примеру, указанию без осознания факта влияния и без критической оценки его [8];

- степень восприимчивости к внушению; «непосредственное прививание» чужой идеи, помимо сознания человека [27];

- произвольная, происходящая помимо воли податливость гетерогенному влиянию [75];

- саморегулирование деятельности личности под неосознаваемым влиянием окружающей обстановки [15, 165];

- склонность к некритичной, произвольной податливости воздействиям других людей, связанную как с устойчивыми свойствами личности, так и ситуативными ее состояниями [78, 208];

- индивидуальная восприимчивость к внушению или гипнозу [25];

- производная стадного инстинкта; готовность подчиниться суггестии [62].

При анализе приведенных определений обращает на себя внимание

разнообразии ключевых, базовых понятий, лежащих в их основе: склонность поддаваться воздействию (Е.П.Ильин, психол.сл.); восприимчивость к внушению (И. Бернгейм, В.М. Бехтерев); податливость внешнему воздействию (А.И. Захаров, психол. сл.); готовность следовать внушению (Г.А. Гончаров); безотчетная подчиняемость (И.Е. Шварц); следование образцу (Г.П. Антонова, И.П. Антонова). Это разнообразие свидетельствует не столько о несогласованности исходных позиций разных авторов, сколько о сложности самого феномена. Каждое из ключевых слов несет собственную семантическую и психологическую нагрузку и акцентирует внимание на разных гранях феномена и его отдельных характеристиках.

Объяснение внушаемости через действие – следование образцу – отражает наиболее узкое понимание ее, сводящее сложный феномен к простой подражательности. Такая точка зрения представляется односторонней; мы считаем, что подражательность можно рассматривать как одну из форм или один из механизмов внушаемости (соотношение подражательности и внушаемости будет рассмотрено ниже).

В понимании внушаемости как податливости воздействию акцент сделан на уступчивости, легкости, с которой личность становится объектом обработки и влияния, что частично отражает ее (личности) динамические особенности.

Под «непосредственным прививанием» и безусловным принятием идеи следует понимать ее ассимиляцию, проникновение в психическую сферу личности приемлемым, не вызывающим протеста образом. Такое безоговорочное принятие суггестии возможно, если:

- а) содержание внушения не противоречит личному опыту и мировоззрению объекта воздействия;
- б) внушаемая идея соотносится с доминирующей мотивацией;
- в) принятие суггестии осуществляется некритично (мы считаем, что некритичность в данном случае может носить как ситуативный характер, так и

быть устойчивым свойством личности);

г) воздействие исходит от источника, вызывающего полное доверие у лица, на которого оно направлено.

Иными словами, такое понимание внушаемости подразумевает слияние экзогенных и эндогенных факторов внушаемости.

Определение внушаемости через категорию склонности, видимо следовало бы принимать с некоторыми оговорками. Во-первых, оформившаяся в психологии категория склонности так или иначе соотносится с деятельностью: направленность на определенный вид деятельности (С.Л. Рубинштейн, 1946); профессиональная направленность (А.Г. Ковалев, 1969); устойчивая потребность индивида в каком-либо виде деятельности (А.В. Петровский, Г.А. Фортунатов, 1956); предрасположенность к определенному виду деятельности (М.И. Еникеев, 2004); эмоциональное предпочтение в той или иной деятельности, связанное с устойчивой потребностью в ней (О.П. Санникова, 2003). Деятельность, в свою очередь, понимается как динамическая система взаимодействия субъекта с миром, характеризующая целенаправленную реализацию субъектно-объектных отношений [3, 4, 120, 184]. Внушаемость же, как следует из литературных источников [15, 26, 27, 188], не предусматривает ни сознательного целеполагания как такового, ни наличия волевого компонента в действии, возникающем как ее результат.

Во-вторых, в определении внушаемости как склонности быть податливым внушению содержится представление о предрасположенности к однотипному реагированию во всех ситуациях воздействия [208]. Однако склонность человека быть податливым влиянию в большинстве ситуаций воздействия скорее свидетельствует о повышенной внушаемости и не вполне согласуется с пониманием нормы, в то время как в психологии оформилось преобладающее представление о внушаемости как о свойстве личности, которое в норме присутствует у всех людей, но лишь в определенной мере. Как высокая, так и

низкая внушаемость рассматриваются как явления, препятствующие успешной адаптации личности, а крайние формы выражения обоих полюсов могут входить в симптомокомплексы некоторых расстройств личности (В.М. Бехтерев, Ф.М. Владимирский, В.Н. Мясищев, П.Б. Ганнушкин, К. Леонгард, И.Е. Шварц, А.И. Захаров, В.Н. Куликов, В.Ф. Сафин, В.А. Бакеев) [27, 50, 59, 75, 76, 109, 132, 133, 157, 172, 196, 204, 205, 210, 248].

Готовность как психологическое понятие употребляется двояко, в широком и узком смысле слова. В первом случае оно означает сложное свойство личности, свидетельствующее о сформированности психических свойств, знаний, умений и навыков, необходимых для успешного осуществления какой-либо деятельности (В.А. Крутецкий, 1968; М.К. Акимова, К.М. Гуревич, 2006). Готовность в узком смысле соотносится с состоянием мобилизации психофизиологических систем, направленной на осуществление действия, связанного с определенным побуждением (В.И. Ковалев, 1988; В.А. Иванников, 1985; О.П. Санникова, 2008), и в этом своем значении готовность может рассматриваться как динамическая характеристика внушаемости.

Понимание внушаемости как восприимчивости к внушению, на первый взгляд, кажется недостаточно развернутым. Однако, анализируя семантическое пространство, очерченное данным определением, можно сказать следующее: во-первых, в нем содержится указание на открытое и пассивное принятие воздействия, характерное для восприимчивости как таковой [79, 90, 117]; во-вторых, восприимчивость свидетельствует об общей чувствительности личности, понимаемой как способность к реагированию на воздействие слабых и очень слабых сигналов [33, 79, 158, 206, 227].

С учетом сущности внушения как способа психического воздействия, определение внушаемости через категорию восприимчивости представляется наиболее адекватным, поскольку оно отражает и чувствительность к психическому воздействию, и принятие его.

Таким образом, в данном исследовании под внушаемостью понимается связанное с некоторыми устойчивыми и ситуативными особенностями личности свойство, характеризующее индивидуальную степень восприимчивости к гетерогенному психическому воздействию, осуществляемому преимущественно вербальным способом. Внушаемость основывается на общей чувствительности личности, предполагающей обусловленную низким порогом способность дифференцированно и тонко улавливать и усваивать даже слабые сигналы внешнего мира. Внушаемость характеризуется пассивностью, безотчетностью, не критичностью принятия информации и зависит от таких состояний личности, как расслабленность, покой, эмоциональное возбуждение, утомление, стресс. Внушаемость неосознаваема и произвольна. В различных видах гипнотических и трансовых состояний внушаемость личности достигает максимально возможной степени.

Внушаемость имеет разную степень выраженности у разных людей, то есть, как подчеркивает В.М. Бехтерев, разница во внушаемости у разных лиц – количественная, и заключается в неодинаковой восприимчивости к внушению [26, 27]. Считается, что внушаемость отдельно взятого человека является относительно постоянной характеристикой на протяжении достаточно длительного времени. Колебания во внушаемости могут быть связаны с ситуативными переменными – актуально переживаемым психическим или физическим состоянием личности, динамикой ее потребностно-мотивационных образований, уровнем осведомленности в том, что составляет содержание внушения [103, 104, 158].

Важно подчеркнуть, что некоторыми учеными внушаемость рассматривается как врожденное, первичное свойство человеческой природы, в то время как устойчивость к внушению вторична и формируется в процессе исторического развития [27, 51, 52, 162, 236, 237, 251]. З. Фрейд считал, что внушаемость является неразложимым прафеноменом, обуславливающим

принятие индукции аффекта и принуждающим человека повиноваться [236], а В. Троттер, желая подчеркнуть некую первоначальность данного явления в структуре личности, назвал суггестивность производной стадного инстинкта (цит. по [262]). В таком подходе кроется понимание изначальной биологической целесообразности внушаемости как необходимого элемента социализации индивида, который родственен имитативным и подражательным действиям (имеющим инстинктивную и рефлекторную природу), наблюдаемым у маленьких детей, без которых их социализация невозможна.

Некоторые ученые (в частности, Г. Айзенк, Г.А. Гончаров) разделяют внушаемость на первичную и вторичную. При этом считается, что первичная внушаемость лежит в основе некоторых реакций типа позиционного наклона головы, ощущения тепла-холода и прочих явлений, наблюдаемых при использовании проб на внушаемость, а вторичная внушаемость связана с отношениями подчинения (цит. по [62, 63]).

1.2. Подходы к исследованию проблемы внушаемости

Суггестивные методы воздействия, основанные на внушаемости как свойстве человеческой психики, известны людям с незапамятных времен. Жрецы древнего Египта (еще в IV тыс. до н.э.), а позже и жрецы Асклепия (Эскулапа) в древней Греции, бывшие носителями медицинских знаний, широко использовали суггестивные приемы в исцелении больных, рекомендуя прием лекарства подкреплять словами заклинания богов. При храме Асклепия сооружались специальные помещения, где ждущие исцеления читали на стенах надписи, рассказывающие о самых выдающихся исцелениях, совершенных в храме. Жрецы усиливали возникавший позитивный настрой дополнительными рассказами о выздоровлениях, помогая находить подобия описанных болезней у присутствующих [41, 88, 156, 166].

В эпоху Средневековья всякое научное или околонучное ознакомление с вопросами суггестии и гипнотизма было под запретом, и потому новый интерес к данной проблеме возник лишь с утверждением в культурной и общественной жизни гуманистического движения. Это был период теоретического развития идей животного магнетизма, практическим следствием которого стало лечение магнитами и заклинаниями. К этому же времени относится и возникновение мистической теории здорового магнетизма Теофраста Парацельса, которая основана на соединении представлений о «жизненных флюидах», присущих магниту, и о том, что вера, истинная или ложная, способна творить чудеса. Он предлагал использовать лечебные средства в сопровождении определенных формул внушения и самовнушения. Одним из наиболее известных магнетизеров-практиков был Антон Месмер, прибегавший к использованию трансовых состояний для осуществления индукции. Примерно в это же время маркиз де Пуисегюр открыл искусственно вызываемый им сомнамбулизм, для чего использовались простые пассы на расстоянии, взгляд и воля магнетизера [26, 88].

Первая попытка подвести под внушение и внушаемость научную базу принадлежала английскому нейрохирургу Джеймсу Брэду (40-е гг. IX ст.). Описанное ранее Месмером состояние Брэд назвал гипнозом, а суть его объяснил своеобразием состояния нервной системы. Используя гипноз в лечебных целях (в том числе и как анестезию при хирургическом вмешательстве), Брэд обратил внимание на то, что внушение в состоянии гипноза усиливает лечебный эффект [112, 166].

Следует отметить, что представители научной мысли не спешили дать оценку этим открытиям. Именно поэтому объяснение гипнотизма, данное французским исследователем и врачом А. Льебо, осталось незамеченным на первых порах. Льебо истолковывал все наблюдаемые им явления гипнотизма с точки зрения психофизиологии и считал, что они являются результатом внушения. Он широко применял гипноз для исцеления больных.

Вскоре оформляются два различных направления, занимающиеся исследованиями в области гипноза и внушения – Нансийская школа, возглавляемая И. Бернгеймом (и представляемая Форелем, Льебо, Льежуа), и Сальпетриерская, под руководством Ж. Шарко (куда вошли также Бине и Фире). Можно сказать, что именно с этого времени изучение гипноза начинает осуществляться на подлинно научной платформе. Несмотря на то, что Сальпетриерская школа следовала методам Д. Брэда, ей не удалось достичь его лечебных результатов, поэтому Ж. Шарко и его последователи рассматривали гипноз как патологическое явление, характерное, прежде всего, для больных истерическим неврозом, эпилептиков и некоторых других невропатов [252].

Явления, изучавшиеся учеными Сальпетриерской школы, получили название «большого гипнотизма» [26, 166]. К ним были отнесены три стадии гипноза: летаргия, каталепсия и сомнамбулизм, вызываемые механическим путем.

Явления, описываемые нансийской школой, носят название «малого гипнотизма» [26, 166]. Представители этого направления нашли возможным все явления гипноза объяснить действием простого внушения, осуществляемого словесно; это послужило основанием для отождествления этих двух явлений – внушаемости и гипнабельности. Бернгейм считал, что гипнозу поддается большинство здоровых людей [25].

Огромный вклад в разработку научной теории гипноза, трансовых состояний и внушения внесли исследования, осуществленные русскими учеными во II половине 19 ст. и на рубеже 19-20 вв. – В.М. Бехтеревым (1897, 1898, 1901, 1907, 1911, 1912, 1927), А.В. Владимирским (1914), В.Я. Данилевским, С.С. Корсаковым, А.Ф. Лазурским, А.П. Нечаевым, И.М. Сеченовым, В.В. Срезневским (1901, 1924, 1935), А.А. Токарским (1887, 1891, 1926) [26, 27, 50, 68, 139, 209, 216].

Обзор современных литературных источников обнаруживает определенный дефицит исследований, посвященных внушаемости как

самостоятельному психологическому феномену. Систематизация имеющихся работ показывает, что вопросы внушаемости в них рассматриваются с позиций социально-психологического, психофизиологического и личностного подходов [37, 85, 103, 104, 117, 177, 185, 188, 195, 196, 222, 249].

Основные принципы социально-психологического подхода сформулированы В.Н. Куликовым: а) процесс внушения является взаимодействием суггестивной пары, субъектами которой могут выступать социальные общности и составляющие их отдельные личности; б) протекание процесса внушения и его результаты обусловлены личностными особенностями субъекта и объекта воздействия, а также теми влияниями, которые они испытывают со стороны социального окружения; в) содержание внушения определяется моралью, идеологией, политикой того общества, которому принадлежит суггестивная пара, то есть, оно всегда социально детерминировано [103, 128, 152, 162].

С позиций социально-психологического подхода изучаются возможности использования внушаемости при осуществлении педагогического, социально-воспитательного, пропагандистского воздействия на личность [6, 12, 27, 35, 45, 47, 64, 66, 70, 74, 108, 135, 139, 197, 216, 256], в обучении [8, 118, 119, 249, 255], при психотерапевтической коррекции личности [2, 44, 114, 157, 159, 174]; в контексте исследования психологии развития [43, 161] и профессионального развития [9, 161, 181, 182, 214, 226].

Личностный подход отражен в психотерапевтической концепции внушаемости, развитие которой связано с трудами Б.Д. Карвасарского, М.С. Лебединского, В.Н. Мясищева, К.К. Платонова и др. Личностный подход в понимании этих авторов – это подход к человеку как целостной личности с учетом ее многогранности и индивидуальных особенностей. При этом, как считает В.Н. Мясищев, психотерапия, будучи специфически человеческим системным методом воздействия на психику и через психику, выступает в качестве инструмента реализации личностного подхода [82, 132].

Психофизиологический подход воплощен в психоаналитической и психофизиологической концепциях внушаемости [7, 86, 149, 150, 158, 262, 269].

На данный момент в науке представлены несколько концепций внушаемости, анализ которых позволяет прояснить некоторые вопросы, касающиеся природы и сущности феномена.

Психофизиологическая концепция внушаемости связана с именем И.П. Павлова и его классическими экспериментами, в которых была раскрыта природа процессов торможения и возбуждения и условно-рефлекторная деятельность центральной нервной системы. Благодаря сделанным им открытиям стало возможным создать эмпирически обоснованное, последовательное и цельное учение о гипнозе, сне и словесном воздействии. Физиологическая концепция внушения и внушаемости основана на представлениях о взаимодействии первой и второй сигнальной систем.

С точки зрения И.П. Павлова по физиологическим механизмам внушение сна и внушение любого другого состояния (идеи, действия) идентичны – и в том, и в другом случае это оно основано на условно-рефлекторной реакции на воздействие извне [150]. Над каждым врожденным безусловным рефлексом настраивается множество условных рефлексов, которые являются важнейшими механизмами психической деятельности и до бесконечности расширяют связи организма со средой. И.П. Павлов предположил, что «основной механизм внушаемости есть разорванность нормальной, более или менее объединенной работы всей коры. Слово внушающего, при известной степени торможения в коре полушарий, концентрирует, по общему закону возбуждения и торможения, раздражение в определенном узком участке коры, вызывая, тем самым, глубокое торможение в сопредельных зонах коры. Благодаря такому эффекту исключается конкурирующее влияние других наличных или следовых раздражений [149]. Потому, считает И.П. Павлов, и непреодолимо

определенное внушение, что оно происходит в отсутствие обыкновенных влияний со стороны отдельных частей коры [149].

Описанный Павловым эффект «разорванности» связей согласуется с принципом тормозной доминанты А.А. Ухтомского: в главенствующем очаге возбуждения в центральной нервной системе возбуждение, накапливаясь от отдельных очагов, принимает стойкий характер, тормозя при этом способность других центров реагировать на импульсы, имеющие к ним прямое отношение [225].

К.И. Платонов дополняет: «Следует отметить, что сниженный тонус коры мозга может быть обусловлен не только разлитым сонным торможением, но и таким общим фактором, как слабый или ослабленный тип нервной системы, а также утомлением, истощением корковых клеток, острой или длительной отрицательной, астенической эмоцией, особенно если связанное с ней угнетенное состояние клеток коры мозга длилось в течение длительного времени» [стр.31,158].

Характеризуя психическое состояние человека с ослабленным тонусом коры, Павлов пишет: «То, что психологически называется страхом, трусостью, боязливостью, имеет своим физиологическим субстратом тормозное состояние больших полушарий, представляет различные степени пассивно-оборонительного рефлекса» [стр.358,149]. И далее он указывает, что этот рефлекс находится в «определенной связи с гипнотическим состоянием», а конкретно – с так называемой парадоксальной фазой, которая и есть фаза внушения как в гипнотическом, так и в бодрствующем состоянии, характеризующаяся тем, что сильные раздражения внешнего мира действуют слабее, чем слабые, также поступающие из внешнего мира или от гипнотизера [149].

К.И. Платонов подчеркивает, что внушаемость основана на повышенной восприимчивости второй сигнальной системы к вербальному воздействию. Применительно ко II сигнальной системе понятие силы раздражителя

определяется семантикой слова, которая в условиях социализации человека и с учетом его опыта приобретает конкретную меру значимости для него.

Активно воспринятое словесное воздействие вступает во временные связи с многочисленными следами реакций прошлого опыта, однако при пассивном восприятии условнорефлекторная связь замыкается в коре мозга безотносительно к тому, соответствует ли содержание словесного воздействия данным прошлого опыта или нет [158]. Слово, благодаря всей предшествующей жизни взрослого человека, связано со всеми внешними и внутренними раздражителями, поступающими в большие полушария, а потому способно их заменить, вызывая реакции организма, обусловленные этими раздражителями [119, 150, 158].

Впоследствии открытия И.П. Павлова в области физиологии внушаемости были объяснены с позиций концепции функциональных систем А.П. Анохина. Согласно этой концепции, внушаемость представляет собой вмешательство в афферентный синтез, который предваряет любое действие или принятие решения. Афферентный синтез – это анализ и синтез афферентной (поступающей от рабочих органов к центру) информации, имеющей четыре источника и неодинаковую значимость: мотивационное возбуждение, память, обстановочную афферентацию (информацию об окружающей среде) и пусковую афферентацию (непосредственный стимул). При внушении затормаживается реальная импульсация и целенаправленно активируются энграммы (условные следы) тех состояний, которые в равной степени могут быть как результатом собственного опыта, так и опыта других. Модель психического состояния при внушении – это такая функциональная система, которая существует автономно, разобщена с остальными мозговыми образованиями и характеризуется физиологическим и психологическим расщеплением [7].

Ценность психофизиологической концепции внушаемости сложно переоценить: был открыт физиологический механизм внушаемости – условно-

рефлекторная реакция организма на слово; дано объяснение закономерности возникновения такой реакции; было описано функциональное состояние центральной нервной системы при внушаемости, которое характеризуется снижением тонуса коры полушарий и расчлененностью корковой деятельности с сохранением узкого «сторожевого» очага. Впоследствии эти открытия легли в основу всей современной психотерапевтической практики, а также позволили дать научное объяснение некоторым медитативным и трансовым методикам, основанным на внушаемости личности.

Психодинамическая концепция внушаемости. Понимание феномена внушаемости, сложившееся в психоанализе, опирается на положения Г. Ле Бона о главенствующей роли иррационального, бессознательного начала в психике отдельного человека, формирующего у него поведение в рамках «закона психического единства толпы» [107]. Основываясь на этих положениях, З. Фрейд предложил трактовку вопросов внушения и внушаемости в рамках собственной теории личности, изложив свое видение проблемы в работе «Психология масс и анализ человеческого «Я» [236].

Исходным является положение о том, что между психологией группы и психологией отдельного индивида не может быть большой разницы, поскольку в психической жизни индивида всегда присутствует другой. Психодинамический подход подразумевает детерминированность поведения человека сложным конкурирующим взаимодействием инстинктов и влечений, и феномен внушаемости рассматривается в контексте проблемы удовлетворения инстинктивных влечений личности, решаемых с помощью особого рода переноса. Чувства терапевта по отношению к пациенту обозначаются термином «контрперенос». Причем, эти отношения рассматриваются в нескольких аспектах: а) как особый вид переноса на терапевта значимых для пациента чувств (З. Фрейд, И. Макальпин [237, 266]); б) с позиции вычленения нарциссизма в структуре личности, который подается как существенный компонент ауто- и гетеровнушения (О. Фенишель, Э. Джонс, З. Фрейд [224,

236]); в) в контексте реактивации эдипова комплекса, обуславливающего два типа внушающего воздействия – основанный на любви «материнский» гипноз и «отцовский», базирующийся на страхе (Ш. Ференци [223, 224]).

Суть отношений в суггестивной паре может быть объяснена через понятие либидо – некую количественную величину энергии первичных сексуальных или любовных позывов. Энергия либидо лежит в основе человеческих отношений, является силой, объединяющей массы, а также представляет собой сущность массовой души (Именно этим, с точки зрения З. Фрейда, объясняется повышенная внушаемость масс – силой всеобъемлющего полового инстинкта, «все в мире объединяющего» [236]).

З. Фрейд сравнивает отношения, складывающиеся в процессе внушения, с состоянием, присущим влюбленности, важными элементами которого являются неограниченное самоотречение и подчинение (оба явления в равной мере трудно поддаются объяснению) и настаивает на принципиальном отсутствии объяснения понятия «внушаемость», полагая, что внушаемость является «не поддающимся разложению», основным фактором душевной жизни человека и указывает на аффективную природу этого явления [237].

Сексуальный подтекст отношений между суггестором и суггерендом – с незначительными вариациями – подчеркивается большинством представителей психоаналитической школы. Р. Фишер исходит из предположения, что, отождествляя себя с терапевтом, пациент реализует свои инфантильные эротические фантазмы (цит. по [252]). Э. Джонс считал, что во внушаемости отражается регрессия к аутоэротической стадии развития либидо [там же]. О. Фенишель, анализируя сексуальные позиции пациента, утверждал, что они направлены на удовлетворение инфантильных влечений пассивно-регрессивного (невыраженного) типа [221].

Важно отметить, что ряд приверженцев психоанализа, пытаясь объяснить природу внушаемости, отождествляет внушаемость и гипнабельность – на том основании, что гипноз является следствием

внушаемости (Д. Барбер, А. Вайтценхоффер и др. [258, 259, 270]), или же, наоборот, внушаемость является следствием гипноза (Л. Кьюби) [265]. Находясь под влиянием идей Мак-Дугалла, Фрейд некоторое время считал излишним понятие внушения, заменяя его принципом «индукции аффекта» [236].

Психоаналитическая концепция внушаемости вызывает большой интерес, однако ее трактовка данного феномена даже в рамках психоанализа нельзя считать исчерпывающей и убедительной. Во-первых, механизмы «переноса» и «контрпереноса», с помощью которых психоанализ объясняет взаимоотношения субъекта и объекта воздействия, не являются специфичными для внушения, они имеют место и в других формах психотерапии. Во-вторых, спорной выглядит попытка свести принятие индукции к эротически детерминированному процессу.

Безусловную ценность этой концепции составляют положения о понимании внушаемости как некоего изначального свойства человеческой природы, признании аффективной природы феномена и указание на то, что внушаемость берет свое начало в сфере бессознательного.

Социально-психологическая концепция суггестивности

Б.Ф. Поршнева, сформулированная с позиций широко понимаемого социально-психологического подхода, затрагивает антропо- и социогенетический, физиологический, коммуникативно-инфлюативный (инфлюация – влияние) аспекты внушаемости. Пожалуй, это первая попытка не просто проанализировать уже сложившиеся феномены, а объяснить происхождение (а через него и сущность) суггестии и суггестивности. В ряде работ ученого сущность внушаемости рассматривается в антитезе суггестивности – контрсуггестивности сквозь призму формирования контрсуггестии.

Б.Ф. Поршнева считает проблему суггестии ключевой для понимания специфики человеческого взаимодействия. Согласно автору концепции,

суггестия возникла одновременно с человеческой речью, а речь возникла одновременно с человеком разумным. Суггестия в чистом виде была возможна лишь на заре человечества. Она берет свое начало в интердикции, которую можно представить как своего рода способ связи между организмами: это основанное на имитативном рефлексе провоцирование определенной рефлекторной реакции, запрещающее все остальные рефлексы, обусловленные первой сигнальной системой. Высшая форма интердикции, при которой наблюдается состояние парализованности любых действий, за исключением только одного – обусловленного имитативным рефлексом, есть зачаток низшей формы внушения.

При внушении наблюдается сходная картина: речь, то есть вторая сигнальная система, оказывает отрицательную (тормозящую) индукцию на все первосигнальные реакции. Иными словами, суггестия представляет собой побуждение к реакции, противоположной первосигнальному рефлекторному поведению организма. Внушение в чистом виде представляет собой навязывание организму действий, противоречащих всему опыту, накопленному благодаря первой сигнальной системе.

Б.Ф. Поршнев подчеркивает, что физиологически суггестия противоречива, так как основана на противопоставлении двух сигнальных систем, и, в то же время, их согласование начинается в ней. Специфичным для суггестии является ее парадоксальность, то есть, одновременная реакция на два противоположных стимула. В этом проявляется феномен дипластии – отождествления двух взаимоисключающих элементов. Б.Ф. Поршнев называет дипластией формой раздражителя центральной нервной системы при внушении.

Орудие внушения – слово. Инфлюацию Б.Ф. Поршнев считает исходной функцией слова. Суггестивный характер речи является следствием того, что пра-речь изначально состояла из повелений, требований, приказов. (Это обстоятельство, считает ученый, прослеживается в большинстве современных

языков в значении слова «слушать», сохранившем и второе свое значение – слушаться, повиноваться, – бывшим в пра-речи единственным). Принятие суггестии – суггестивность – «исходная клеточка социально-психических отношений» [162]. Поскольку суггестия в чистом виде, учитывая масштаб и силу воздействия второй сигнальной системы на рефлексы организма, содержит в себе «биологическую катастрофу», следующим шагом на пути согласования двух систем стало развитие контрсуггестивности – негативной реакции на внушение. Контрсуггестия в физиологическом смысле есть торможение торможения (так как физиологической основой внушения является торможение). Б.Ф. Поршнев, в противовес сложившемуся мнению о том, что внушаемость является основным механизмом социализации [6, 26, 63, 74, 76, 95, 164, 203], именно в развитии контрсуггестии, то есть, негативной реакции на принудительный механизм влияния, видит психологический механизм осуществления любых изменений, происходящих в обществе.

Психологическое поле внушаемости отдельного человека обусловлено его принадлежностью к определенной социально-психической общности. Чем изолированнее группа людей, тем выше ее суггестивность. Согласно Б.Ф. Поршневу, одним из условий безоговорочного воздействия слова как орудия суггестии является традиция. Он подчеркивает, что церемония, обычай, ритуал – это эффективные средства не допустить негативизма в восприятии слова, а, соответственно, и в обусловленном им поведении. Эта репродуктивность общественной жизни способствует формированию поля доверия между людьми, объединенными какой-либо идеей (национальной, религиозной и пр.) в составе определенной общности. Таким образом, доверие, вера, становятся необходимыми условиями суггестии и атрибутивными признаками внушаемости. Психологическую сущность веры составляет принятие неких слов без малейшего сомнения и противодействия, поскольку вера облекает покровом истинности воспринимаемую информацию, а истина по сути своей принудительна, обязательна [162].

Любопытна интерпретация Б.Ф. Поршневым самовнушения. Самовнушение рассматривается как один из психологических вариантов контрсуггестии, поскольку в самом факте наличия феномена ауто-суггестии автор усматривает возможность выбора между подчинением стимулу и отклонением его. Самовнушение представляет собой не отказ от реакции как таковой на какое-либо воздействие, а ее трансформацию, преобразование. И, хотя самовнушение предполагает некоторое раздвоение личности, оно позволяет отклонить чужую волю и является предпосылкой создания некоего барьера против внушения [162].

Большое значение в генезисе внушаемости придается формированию в обществе иерархических отношений. Б.Ф. Поршневым выделяет два аспекта этих отношений: авторитет и насилие. Авторитет окружен ореолом священности, поэтому все, что с ним связано автоматически попадает в поле доверия, следовательно, не подвергается сомнению. В абсолюте слова, исходящие от авторитета, тяготеют к чуду. Насилие – и психическое, и, особенно, физическое – сламывает механизмы контрсуггестивности; чем выше степень градации насилия, тем выше коэффициент суггестивности в общности людей [162].

Изложенная концепция, отличаясь глубиной и парадоксальностью мысли, представляет серьезную гносеологическую ценность: это первая и до сих пор единственная попытка объяснить психологическую сущность внушаемости как специфически человеческого феномена в связи с его происхождением. К числу несомненных достоинств концепции относится рассмотрение феномена внушаемости с позиций объединения нескольких узких научных подходов: антропогенетического, социогенетического, социально-психологического, физиологического, культурологического.

Систематизируя обозначенные Б.Ф. Поршневым факторы внушаемости, их можно классифицировать как физиологические и социально-психологические. К числу первых относятся функция торможения коры головного мозга и наличие тормозной доминанты, обеспечивающей узкий

канал для прорыва суггестии; чувствительность к второсигнальному воздействию. Вторую группу факторов внушаемости составляют принадлежность к определенной социально-психической общности, репродуктивность как основной принцип организации общественно-культурной жизни, а также принцип иерархизации общественных отношений, обеспечивающий различные формы подчинения авторитету или власти. И, наконец, сугубо психологическим фактором внушаемости является вера.

Основным фактором контрсуггестивности является недоверие. В историческом срезе развитию контрсуггестивности способствует возникновение и развитие вещных отношений, создающих условия выбора; в личностном – негативизм, некоторые эмоции (отвращение, брезгливость) и эмоциональные реакции (смех, ирония), развитие мышления.

Верификационная концепция внушаемости была предложена А.М. Святошем. Исходными являются положения а) об обусловленности внушаемости семантическим содержанием информации, б) о неосознаваемости процесса принятия внушения объектом воздействия. Суть концепции состоит в следующем. Человек постоянно испытывает на себе воздействие различных стимулов. Наиболее значительные из них становятся объектом целенаправленного сознательного анализа, однако подавляющее большинство средовых сигналов подвергается обработке в соответствии с имеющимися алгоритмами автоматической оценки их достоверности или значимости. Этот процесс человеком не замечается и не осознается, но уже на подсознательном уровне происходит фильтрация, позволяющая избежать ненужных реакций на ложные стимулы. Но и воспринятая информация далеко не всегда оказывает внушающее воздействие. Особенностью внушения, с точки зрения А.М. Святоша, является то, что с основной информацией, которая составляет содержание внушения, подается добавочная, или верифицирующая. Основную верификационную нагрузку несут неречевые средства воздействия – жесты, мимика, интонация, цветовое и звуковое оформление. Эффект внушения не

наступает, если добавочной информации окажется недостаточно или вообще не будет. Однако возможна ложная верификация (как, например, при плацебо-эффекте). Очевидно, что верификация информации – достаточно субъективный процесс, связанный с некоторыми личностными особенностями и ситуацией. Так, гораздо легче «проскакивают» фильтр верификации идеи, обладающие субъективной желательностью, или неожиданные, застающие врасплох сообщения, косвенные внушения [198].

Верификационной концепции А.М. Свядоца близка концепция внушаемости болгарского исследователя Г. Лозанова, которая представляет собой частное ответвление в русле его суггестопедического подхода (суггестопедия – подход к пониманию обучения и воспитания, опирающийся на неосознаваемые каналы связи «личность – среда» [118]).

Г. Лозанов исходит из положения, что все средства воздействия используют те или иные стороны неспецифической психической реактивности (так называемой маргинальной субсенсорности). В результате филогенетического и онтогенетического развития огромное число раздражителей было вытеснено на периферию внимания и сознания. Именно деятельность этих раздражителей обеспечивает неосознаваемое личностью взаимодействие со средой, включая и надежную обратную связь. Информация, идущая по каналам маргинальной субсенсорности (которая, с точки зрения автора концепции, и есть основной внутренний механизм суггестии), является для суггеренда индикатором достоверности. Маргинальная субсенсорность охватывает весь огромный сигнальный поток, представляющий собой информацию, исходящую от так называемого «второго плана» (интонация, мимика, различные виды цветового и звукового оформления), воспринимаемого личностью совершенно бессознательно. Восприятие суггестии (или «резервная активность» [118]) возможно в состоянии «псевдопассивности», релаксации, гипноза. Основными антисуггестивными

барьерами Г. Лозанов считает сознательное критическое мышление и этические принципы личности [118, 163].

Эта концепция вызывает скорее узкопрактический интерес, поскольку она представляется не вполне согласованной методологически. Кроме того, слишком большое значение придается неречевым факторам воздействия при недостаточном внимании к собственно содержанию внушения; вне поля зрения остается личность как объект воздействия.

Выше уже упоминалось, что исследование предпосылок эффективного внушения привело к оформлению двух направлений в изучении внушаемости. Ядро одного из них составляет изучение особенностей личности внушаемого, в другом же научный интерес направлен на выявление психологической сущности самого феномена. В рамках последнего направления развилось представление о том, что психологическая сущность внушаемости может быть объяснена через понятие установки.

В психологии сложилось понимание установки как обычного состояния психики, которое можно охарактеризовать как бессознательную предрасположенность организма к определенной деятельности [28, 91, 220, 239, 240, 249]. Особенность этого состояния состоит в том, что оно предваряет появление определенных фактов. Установка – это и предрасположение организма к определенной деятельности, и способность регулировать динамику поведенческого акта [220]. Установка как бы фокусирует все те внутренние динамические отношения, которые опосредуют в индивиде психологический эффект стимульных воздействий на него и уравнивает отношение между индивидом и средой [239]. В установке содержится программа будущего поведения, но она основана и на предшествующем опыте индивида, и на его состоянии в момент принятия стимула из внешней среды [28].

Из экспериментальных исследований И.Т. Бжалавы следует, что внушение создает фиксированную установку, (которая, кстати, легко сменяется другой установкой, вызываемой реальным раздражителем), для которой характерен

автоматизм выполнения поведенческих актов. Внушенное действие выполняется без должного контроля сознания [28]. И.Е. Шварц уточняет, что установка является готовностью испытуемого осуществить внушение, и не является содержанием его сознания. Внушение, создавая установку индивида, формирует потребность, отношение личности в целом к совершению определенного действия [249].

О связи внушаемости и установки упоминает и В.В. Кондрашов: «Внушаемость человека и его гипнабельность зависят от неосознаваемой психической установки. До тех пор, пока положительная установка на внушение не исключит в сознании индивида мотивы поведения, противоречащие процессу внушения, гипнотического эффекта не будет» (стр. 37, [91]). Считается, что под влиянием установки на внушение включаются механизмы, блокирующие поведение, противоречащее установке.

Это убедительное объяснение, но оно касается, по всей видимости, только ситуации специального и преднамеренного, а конкретно – терапевтического внушения, а также самовнушения; оно не является исчерпывающим для постоянно наблюдаемых взаимовлияний, осуществляемых людьми в повседневном общении. С нашей точки зрения психотерапевтическое внушение и самовнушение с одной стороны, и случайные внушения – с другой – это разные явления: в первом случае суггестия основана на вере, во втором – на впечатлительности, и в каждом из этих двух видов суггестии роль суггерента различна, а, значит, различны и механизмы, включающиеся в восприятие воздействия.

Таким образом, обобщая имеющиеся сведения о связи установки и внушаемости, можно сказать следующее: установку можно рассматривать как механизм внушаемости, но это частный случай проявления внушаемости, имеющий место в ситуации преднамеренного и спланированного – чаще всего терапевтического внушения.

М.Л. Линецкий [113] считает, что внушаемость является производной воображения и психологической установки. Причем, подчеркивает исследователь, не всякое воображение способно трансформироваться во внушение. Условием трансформации является его эмоциональная насыщенность; эмоционально насыщенное воображение является механизмом внушения. Эмоции, при этом, могут быть как положительными, так и отрицательными. С точки зрения М.Л. Линецкого в равной степени могут оказаться глубоко внушаемыми и человек, переживающий состояние влюбленности, и человек, находящийся во власти страха или опасения. Для подтверждения своей мысли исследователь приводит известные факты из жизни Г. Флобера и М. Горького, свидетельствующие о связанной с воображением чрезвычайной чувствительности к словесному воздействию. Флобер, описывая симптомы отравления мадам Бовари, сам испытывал их в течение всего времени, пока длилось создание этого эпизода. А А.М. Горький во время работы над сценой одной из своих повестей – описанием убийства ударом ножа – потерял сознание, а затем у него на боку появился шрам, который очень долго «не заживал» [112]. Помимо этого, М.Л. Линецкий считает, что сверх жизненного опыта человеку ничего нельзя внушить, поскольку именно реальный опыт является источником и воображения, и внушения [113].

Некоторые исследователи связывают внушаемость с особенностями подпорогового восприятия [117]. Установлено (А.Э. Костандов, Ю.Л. Арзуманов, 1978; Г. Фисс, 1964; Н. Диксон, 1956), что эмоционально значимый стимул формирует реакции (биоэлектрические и вегетативные) раньше, чем происходит осознание стимула. Порог восприятия значимого эмоционального стимула отличен от порога восприятия нейтрального стимула: он может быть и повышенным, и пониженным. В.С. Лобзин объясняет это явление формированием защитного поведения: повышение или понижение порога является физиологическим компонентом психологической защиты

[117]. Считается, что подпороговый стимул часто играет роль императивного внушения, которое реализуется тем успешнее, чем более расслабленным и пассивным является испытуемый [36, 117].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что подсознание является сферой, в которой происходит восприятие, предварительная «интерпретация» стимула и формирование реакции на него. Здесь же осуществляется и смена установок, связанная с принятием воздействия извне. Эта психическая деятельность может иметь адаптивную или неадаптивную направленность, а также приобретать защитный характер.

В то же время, анализ литературных источников показывает, что, характеризуя внушаемость, разные авторы в качестве главных выделяли разные, подчас противоречащие друг другу свойства этого феномена: устойчивость (С. Московичи, В.Н. Куликов); изменчивость (И.С. Кон, К.И. Платонов); неосознаваемость (В.М. Бехтерев, Ю.Е. Рыжкин, И.Е. Шварц); избирательность (В.М. Бехтерев, А.И. Захаров); сопротивляемость и автоматизм (Б. Сидис); непосредственность, произвольность и безотчетность (В.М. Бехтерев, Ю.Е. Рыжкин, Д.Н. Узнадзе) [27, 53, 75, 76, 89, 158, 188, 189, 201, 208, 220, 249]. Ниже будут рассмотрены те характеристики, которые принято считать атрибутивными признаками внушаемости.

Изменчивость. В научной литературе утвердились полярные представления о свойствах внушаемости, характеризующих ее со стороны устойчивости или изменчивости.

Согласно одним источникам, субъекты, характеризующиеся индивидуальной степенью внушаемости, будут всегда вести себя одинаково во всех ситуациях влияния [13, 103, 104, 208]. С. Московичи утверждает, что об устойчивости внушаемости можно судить, показав, что, независимо от свойств самой информации и источника ее происхождения, у реципиента сохраняется тенденция к однотипному реагированию во всех ситуациях влияния [208].

В соответствии с другой точкой зрения считается, что во внушаемости изменчивость превалирует над устойчивостью, постоянством. Сторонники этого взгляда опираются на положение о том, что степень изменчивости или постоянства индивидуальных свойств личности связана с их собственной природой и детерминацией. Внушаемость является результатом динамического взаимодействия людей, и этим обусловлена ее изменчивость. [89, 163].

Некоторые ученые (К.К. Платонов, И.Е. Шварц) считают, что индивидуальная внушаемость стабильна на протяжении достаточно длительного (измеряемого годами) времени, но в ходе жизни человека претерпевает некоторые изменения [158, 249].

Вероятно, говоря о соотношении устойчивости и изменчивости внушаемости, следует исходить из того, что индивидуальная внушаемость детерминирована совокупностью отдельных взаимосвязанных разноуровневых параметров личности, образующих систему таких индивидуальных характеристик, которые определяют вариативность, колебания и ситуационную степень выраженности одной и той же тенденции реагирования в разных ситуациях психического воздействия (известно, что внушаемость одного и того же лица может быть устойчивой (высокой или низкой) в отношении одних стимулов и вариативной в отношении других).

В литературе отмечается, что изменчивость внушаемости обусловлена ситуативными факторами – актуально переживаемым физическим или психическим состоянием и актуальной мотивацией, условиями подачи информации, содержанием внушения, отношениями субъекта и объекта воздействия [62, 63. 71, 100, 103, 128].

Избирательность является результатом сложнейшей неосознаваемой деятельности адресата воздействия, включающей в себя восприятие сигнала внешней среды и эмоционально-интеллектуальное принятие его. Об эмоциональной избирательности в реакции на содержание информации уже

упоминалось выше – со ссылкой на исследования Ю.Л. Арзуманова (1978) и Э.А. Костандова (1977) [94,117], в которых изучалось подпороговое восприятие эмоционально значимого стимула. Из этих экспериментов следует, что эмоциональное реагирование на сигнал предшествует общей интерпретации и усвоению его содержания. Это означает, что эмоциональное принятие или непринятие стимула может быть и не связано с его содержанием, но его бывает ситуативно достаточно для того, чтобы воздействие считать осуществленным.

Когнитивная избирательность внушаемости также связана с подпороговым восприятием. Считается, что ни прошлый опыт, ни мотивы и установки не детерминируют избирательность непосредственным образом, а, скорее, программируют ее, или «участвуют в создании структур или правил действия, опосредующих гораздо более тонким и косвенным способом регуляцию познавательной деятельности организма» (стр.118, [36]).

Установлено, что в подсознательном когнитивном восприятии стимульного материала различаются два противоположных явления: перцептивная защита и перцептивная бдительность (вигильность), связанные с направленностью поиска стимула. В случае вигильности поиск стимула или стимульных признаков обусловлен повышением порога распознавания, а в случае перцептивной защиты – понижением [36, 117]. Правда, остается неясным, какую функцию выполняет перцептивная вигильность: фильтрует информацию, тем самым блокируя ее доступ в сознание, или же искажает ее в пользу желаемого, согласуясь с актуальными потребностями субъекта. С нашей точки зрения, оба эти явления выполняют защитную функцию, различия связаны с эффективностью защиты, связанной с повышением или понижением порога распознавания сигнала. Применительно к теме данного диссертационного исследования, существенным является то, что наличие когнитивной составляющей на уровне подсознательного восприятия обеспечивает безотчетное усвоение входного сигнала.

Согласно некоторым экспериментальным данным, сравнительный анализ сигнала, осуществляемый на подсознательном уровне, может произойти значительно позже момента восприятия и проявиться в поведении, воображении или сновидении [36,94]. Эти данные согласуются с некоторыми особенностями принятия внушения, в частности, с отставленной реализацией или преодолением побуждения к совершению определенного действия, вызванного внушением, которые описаны в ряде литературных источников [27, 93, 100, 201].

Неосознаваемость принятия внушения неоднократно подчеркивалась многими авторами. Внушаемость – это не просто принятие чужого воздействия, а такое принятие чужого воздействия, которое не осознается субъектом как таковое. Человек, реализующий внушение, так же не объясняет себе своего поведения, как не объяснял бы своих автоматических или стереотипных действий. Принятие внушения осуществляется в обход сознательной деятельности индивида, без участия активного и целенаправленного внимания, при пассивном восприятии. Если же побуждение, вызванное внушением, становится предметом целенаправленного внимания (то есть, осознаваемым), оно теряет силу неодолимости, которой обладало, будучи содержанием подсознания, и перестает быть внушением. Можно сказать, что внушение является внушением, пока его содержание локализовано в сфере подсознания, и перестает им быть, когда переходит в сферу сознательной психической деятельности, где оно либо принимает форму убеждения, либо отвергается [26,158, 188, 189, 236, 250-252].

Следует подчеркнуть, что речь идет о нетерапевтическом внушении в естественных условиях, которое играет решающую роль в понимании сущности внушаемости как психологического феномена. При терапевтическом внушении одним из факторов успешности является установка на внушение, подкрепляемая верой, что в значительной мере обусловлено сознательным отношением к самому процессу.

Сопrotивляемость внушению как один из атрибутивных признаков внушаемости была выделена только Б.Сидисом, остальные исследователи, даже если наблюдали случаи сопротивления, никак их не комментировали и не характеризовали. Б. Сидис считал, что внедрение в психику адресата воздействия посторонней идеи сначала встречает сопротивление с его стороны, затем сменяется некритичным принятием этой идеи и автоматическим выполнением [201]. Этому мнению противоречит позиция Бехтерева, который подчеркивал незаметность проникновения внушаемых мыслей в психические структуры реципиента; позже, правда, он признал, что иногда ему приходилось наблюдать сопротивление внушению, которая могла привести к любому завершению – следованию внушению, отставленной реализации или отказу от выполнения внушения [26, 27].

Мы считаем, что подсознательная сопротивление внушению может отражать амбивалентность внутренних установок индивида – биологически обусловленную инстинктивную потребность ощущать себя членом социума и, одновременно, быть обособленным, независимым от него. Кроме того, сопротивление может быть детерминирована негативизмом как личностной чертой, в этом случае, даже с учетом того, что индивид обладает восприимчивостью к психическому воздействию извне, его сопротивление носит бессознательный и, что особенно важно, защитный характер (Защитный характер негативизма подчеркивается в работах Э. Блейлера, А. Фрейд [30]).

Рассмотренные свойства внушаемости соотносятся с особенностями индивидуального подсознательного восприятия, что, с одной стороны, в значительной мере объясняет трудности в исследовании этого свойства личности, а, с другой – ставит задачу поиска таких его показателей, которые позволили бы косвенным образом изучить данный феномен.

1.3. Внушаемость как свойство личности

1.3.1. Структура внушаемости и характеристика ее компонентов

Структурный подход к исследованию любого психологического объекта предусматривает изучение элементов и их соотнесение друг с другом в рамках целостного явления, характеризующегося постоянством отношений его частей.

Из анализа литературы следует, что в понимании структуры внушаемости наметились подходы, опирающиеся на исходно различные представления о природе и психологических характеристиках феномена. При этом, критерии, лежащие в основе выделения тех или иных компонентов внушаемости, не всегда теоретически обоснованы. Так, выделение в структуре исследуемого феномена ауто- и гетеросуггестивности [62, 81, 105, 112, 113] с попыткой определения первичности одного компонента по отношению к другому изначально представляется бесперспективным, поскольку однозначного ответа на вопрос о первичности одной из названных составляющих быть не может. В литературе представлены противоположные мнения, согласно которым внушаемость базируется на самовнушении (которое, правда, может быть мотивировано внушением извне [105]), или же самовнушение формируется в филогенезе и онтогенезе на базе внушения. В соответствии с такой точкой зрения предполагается, что изначально в процессе социализации личности складывается гетеросуггестия, затем способность человека внушать что-либо другим людям интериоризуется, становится интрапсихической особенностью личности [51, 52, 103, 162]. И, наконец, есть и третья точка зрения: внушаемость, включая в себя и ауто- и гетеросуггестивность, может быть основана на любой из них, так как обе эти формы объединены воображением, которое запускается воздействием внешнего стимула [112, 113].

Однако, по нашему мнению, несмотря на то, что в основе способности к самовнушению и внушаемости лежит один и тот же физиологический механизм – условно-рефлекторная реакция на слово [150], с психологической точки зрения способность к самовнушению обладает характеристиками вторичности по отношению к внушаемости, поскольку ауто-суггестивность

отражает психическое воздействие, обусловленное установкой на принятие внушения и отягощенное волевым компонентом, что возможно лишь при сознательном подходе к акту воздействия (в то время как важнейшими характеристиками внушаемости, о чем уже говорилось выше, являются непроизвольность и неосознаваемость принятия воздействия [188]).

Таким образом, гетеросуггестивность и аутосуггестивность хоть и отражают податливость индивида психическому воздействию, все же, качественно отличающиеся явления. Более того, есть мнение, что внушение и самовнушение могут вступать в антагонистические отношения, так как одно воздействие способно вытеснить эффект, вызванный другим воздействием [91, 239, 240].

Есть попытка рассматривать компонентный состав внушаемости в связи с анализатором, воспринимающим внушение (А.Т.Филатов [128, 226]). В этом случае общая внушаемость складывается из интэрорецептивной (сердечно-сосудистая, дыхательная и т.д.) и экстерорецептивной внушаемости (тактильная, обонятельная, вкусовая, зрительная, слуховая). Автор этой концепции структуры внушаемости считает, что чем более кортикализована определенная физиологическая система, тем выше ее внушаемость. Кроме того, внушаемость отдельной физиологической системы зависит и от степени жесткости организации ее функций: чем она жестче, тем хуже претворяются в ней внушения. В целом, это узкоспециальный подход, не дающий представления о психологических составляющих феномена.

Ю.А. Рыжкин предлагает осуществлять структурный анализ явлений внушения с позиций концепции Б.Г. Анохина о трехкомпонентном строении психических процессов, согласно которой в структуре феномена суггестии выделяются 3 уровня:

1. Функциональный, связанный с элементарным анализом смыслового сообщения; внушаемость этого уровня обусловлена природными свойствами личности.

2. Операционный уровень, характеризующий сложную деятельность субъекта, направленную на интеллектуально-эмоциональную оценку воздействия по многим параметрам. Психическая деятельность на этом уровне связана с активностью сознания, направленной на анализ вербальной структуры внушения и сопоставление содержания внушения с предыдущим жизненным опытом;

3. Мотивационный уровень, отражающий потребности, мотивы, интересы и установки личности, ее ценностные ориентации [188].

При всех достоинствах такого подхода, отражающего понимание внушаемости как сложного, многоуровневого феномена, обладающего свойственными каждому уровню специфическими детерминантами, он представляется концептуально не вполне согласованным. Такое понимание не учитывает одну особенность данного свойства, препятствующую осуществлению анализа принимаемого воздействия в терминах, характеризующих активность сознания, а именно: внушаемость проявляется при принятии воздействия, адресованного подсознанию. Поэтому, применительно к внушаемости, не следует жестко увязывать такие понятия, как «анализ», «сопоставление», «оценка» с сознательной деятельностью, тем более, что сам Ю.А. Рыжкин в одной из своих работ указывает, что неосознаваемость принятия воздействия является основной «качественной характеристикой» внушаемости [188, 189].

Обзор подходов к пониманию структуры внушаемости вскрыл следующие факты:

а) на данный момент есть только единичные попытки выделения компонентного состава данного свойства;

б) эти попытки носят фрагментарный характер и не всегда теоретически и методологически вполне обоснованы;

в) предлагаемые структуры внушаемости не отражают психологического содержания феномена.

В связи со сказанным представляется необходимой разработка такой компонентно-структурной модели, которая, во-первых, соответствовала представлению о внушаемости как о многоуровневом и сложном, но целостном феномене, и, во-вторых, отражала бы его психологическое содержание.

В данном исследовании эта задача решается с позиций континуально-иерархического подхода к исследованию структуры личности О.П. Санниковой [192, 194]. Автор этой концепции предлагает многомерную модель личности, в соответствии с которой последняя рассматривается как макросистема, состоящая из разноуровневых подсистем, каждая из которых обладает специфическими характеристиками. В качестве уровней выделяются:

- а) формально- динамический;
- б) содержательно-личностный;
- в) социально-императивный.

К первому уровню относятся те свойства, которые отражают динамику протекания психических процессов и индивидуальные свойства конституционального характера. Второй уровень включает собственно личностные свойства (потребностно-мотивационную сферу, направленность, интересы). К третьему уровню относится тот класс характеристик, в который включены представления личности об обществе, морали, нормах, культуре. Автор концепции подчеркивает, что границы между названными уровнями сложны и носят условный характер. Это позволяет рассматривать переходы от одного уровня к другому как некое пограничное пространство, объединяющее черты, относящиеся к разным уровням, то есть, содержание пограничных зон выражено классом характеристик, общим для обоих уровней. Так, пограничная зона между формально-динамическим и содержательно-личностным уровнем включает качественные особенности психологических составляющих темперамента и личности. Зону пересечения содержательно-личностного и социально-императивного уровней составляет

индивидуальный опыт. Функциональное назначение пограничных зон состоит в соединении разных уровней и поддержании целостности самой системы.

Практическая ценность этой концепции состоит в том, что, во-первых, она дает возможность изучить любое свойство личности с точки зрения компонентного состава, представленного каждым уровнем, а, во-вторых, позволяет проанализировать изучаемое явление в любой точке континуума.

Исследование внушаемости с позиций данного подхода позволяет структурировать этот феномен, выделяя его специфические характеристики на каждом из обозначенных уровней: формально-динамическом, содержательно-личностном и социально-императивном.

На формально-динамическом уровне внушаемость характеризуется чувствительностью к сигналам социума, уровнем энергии, направленной на их восприятие (легкость восприятия стимула, широта, быстрота и т.д.). Пограничная зона включает качественные показатели внушаемости, раскрывающие психологическое содержание феномена.

Содержательно-личностный уровень представлен характеристиками внушаемости, которые связаны с потребностно-мотивационной сферой личности, ее направленностью, интересами. На практике это выглядит как избирательная восприимчивость личности к определенным содержательным аспектам получаемой информации. Степень восприимчивости колеблется в зависимости от актуально переживаемых эмоциональных и потребностных состояний, а также связана с индивидуальным опытом. Считается, что человеку нельзя внушить ничего, что не укладывается в рамки его опыта [26, 113, 205].

Социально-императивный уровень внушаемости, в виду сложности и специфичности самого феномена, имеет свои особенности. Характеристики этого уровня обусловлены содержательными вещами, оформленными нормами социума, которые закладываются в личности, минуя индивидуальный опыт, через социальный императив, через культуру.

Однако задачи данного исследования не охватывают вопросы, относящиеся к содержательно-личностному и социально-императивному уровням. В настоящей работе, которая является начальным этапом в изучении внушаемости, исследовательский интерес сосредоточен на составляющих феномена, относящихся к базовому уровню. Согласно Б.М. Теплову, В.Д. Небылицыну, В.С. Мерлину, О.П. Санниковой, именно на основе базовых (количественных и качественных) характеристик личности, связанных с ее природной, биологической основой, формируются содержательные характеристики того или иного свойства [127, 137, 192, 193].

Так как в задачи данного исследования входит построение такой структурной модели внушаемости, которая отражала бы ее психологическое содержание, наше внимание сосредоточено на компонентах, относящихся к качественному уровню.

Анализ литературы позволил эксплицировать и описать комплекс качественных показателей внушаемости, представленный эмоциональным, когнитивным, защитно-регулятивным и поведенческим компонентами.

Эмоциональный компонент внушаемости. Эмоциональный фактор как базовый в явлениях суггестивности рассматривается в работах целого ряда отечественных и зарубежных исследователей [30, 62, 108, 111, 113, 157, 236].

Роль аффективной составляющей в структуре внушаемости обусловлена спецификой эмоций и может рассматриваться в двух аспектах: с точки зрения функционального назначения эмоций и в связи с их влиянием на восприятие.

Некоторые ученые (А.Е. Ольшанникова, И.В. Пацявичюс, О.П. Санникова) подчеркивают, что эмоция выступает в качестве важнейшего фактора уже на этапе первичной ориентировки, и сам факт восприятия объекта внешней среды включает в себя оценку его субъективной значимости для личности [148, 153, 192, 193].

Эмоция, таким образом, выполняет роль своего рода маркера, предварительно помечая отдельные стимулы или их характеристики в общей

массе воздействующих на человека внутренних и внешних сигналов. Маркировка стимулов осуществляет их первоначальную фильтрацию, частично обуславливая избирательность восприятия.

В психологии сложилось представление о специфичности взаимодействия каждой отдельной эмоции – и положительной, и отрицательной модальности – с объектом, на который она направлена [147, 246]. Иными словами, каждая эмоция в отдельности обладает собственным «стилем» влияния на восприятие объекта. Считается, что воздействие эмоционально позитивных сигналов более экстенсивно (то есть, способствуют количественному расширению способности к восприятию), чем воздействие нейтральных или отрицательно заряженных стимулов, расширяя, таким образом, диапазон общительности и способствуя тому, чтобы человек был более открытым для принятия новой информации [47, 48, 77, 79, 84]. А.Е. Ольшанникова, в частности, отмечает, что жизнерадостные люди отличаются беспечностью, а тревожные – склонностью к экстраполированию [148]. Считается, также, что эмоция печали может способствовать формированию зависимого поведения [77, 148, 171].

Переживание эмоции любой модальности по поводу какого-либо явления способствует вытеснению рационального элемента при восприятии этого явления; это сопровождается некоторым сужением сознания [77, 79], что является одним из облигатных условий внушения.

Однако было бы неверным объяснять эмоциональную составляющую внушаемости только присутствием какой-либо конкретной эмоции в перцептивном акте. Для того, чтобы эмоционально окрашенное содержание внушения было воспринято, человек должен обладать готовностью реагировать на эмоциональный компонент информации, то есть, обладать вполне определенным личностным свойством, характеризующим его со стороны легкости и быстроты эмоционального реагирования на воздействие – эмоциональной отзывчивостью. В данном исследовании под эмоциональной

отзывчивостью (вслед за В.В. Бойко, И.Е. Ильиным [33, 79]) понимается устойчивое свойство личности, проявляющееся в повышенной чувствительности к воздействиям природы, произведений искусства, предметов и других людей. Эмоциональная отзывчивость свойственна впечатлительным личностям, у которых зачастую в индивидуальном восприятии мира впечатление доминирует над познавательной функцией [79, 158]. Впечатление характеризуется эмоциональной насыщенностью и нечетким восприятием, в силу чего переживание в сравнении с познанием приобретает преобладающее значение [79, 90].

Некоторые исследователи (В.К. Вилюнас, К. Изард, Е.П. Ильин [48, 49, 77, 79]) подчеркивают безусловный характер и относительную автономность эмоционального реагирования. Этим, по-видимому, и объясняется тот факт, что эмоционально насыщенная информация может сыграть роль случайного, «невидимого» стимула; иными словами, эмоционально значимый, но неосознанный стимул может послужить механизмом для запуска принятия внушения.

Таким образом, эмоциональный компонент внушаемости в данном исследовании представлен показателем «эмоциональная отзывчивость».

Защитно-регулятивный компонент внушаемости. Выше уже упоминалось о том, что в психотерапевтической практике сложилось представление о наличии связи внушаемости и психологической защиты личности [82, 198]. Некоторые авторы считают, что между терапевтической эффективностью внушения и усилением функционирования защитных механизмов существует прямая зависимость [18, 19, 177]. На наш взгляд, связь между этими явлениями пролегает очень глубоко и обусловлена их спецификой.

Известно, что возникновение психологической защиты обусловлено сильным психическим напряжением, внутриличностным конфликтом и сопровождается ситуацией, при которой как реагирование на стимул, так и

отсутствие реакции на него сопряжено с угрозой личностной самооценки [17, 18, 178]. Основное назначение механизмов психологической защиты заключается в сохранности образа позитивного «Я» и представления о собственной целостности [167].

Человек часто должен отказываться от спонтанных выражений своих желаний или реакций, принося их в жертву принятым социальным стандартам, которые внедряются в психическую сферу личности с помощью сложной системы социальных влияний, среди которых определенное место отводится и внушению. Некоторые ученые считают, что именно внушение призвано мягко и незаметно прививать определенные идеи, манипулируя личностью и ломая спонтанность поведения, или же, в обход индивидуального личностного опыта, может способствовать императивному внедрению норм и ценностей, выработанных обществом [192, 207]. Но, учитывая специфику внушения, личность верит, что действует по своей воле. Так вырабатывается индивидуальная поведенческая норма с ориентацией на социальное одобрение и характеризующая личность со стороны ее психологической зависимости от общества. Считается, что становление зависимой личности и развитие внушаемости могут быть связаны между собой и являются результатом социализации личности под влиянием определенных объективных и субъективных факторов [125, 126, 172].

Е.Т. Соколова конкретизирует значимые для формирования внушаемости и зависимости виды общественного влияния, рассматривая их с точки зрения эмоционального слияния (блокирующего стремление к автономности) субъекта и объекта воздействия и эмоционального отвержения (блокирующего стремление к аффилиации). Оба стиля сопровождаются усилением в экзвивитной ситуации действия психологических защит [178, 207].

Некоторые авторы, характеризуя зависимое поведение, подчеркивают, что его специфика состоит в том, что оно может выглядеть как нормативное или даже гармоничное [125, 126], или избыточно толерантное [172].

Для снятия напряженности личности в связи с ее зависимостью, восприятие стимулов может быть опосредовано действием защитных механизмов [117].

Мы считаем, что внушаемость, будучи связанной с механизмами психологической защиты, и сама отчасти выполняет защитную функцию.

Таким образом, психологическое содержание защитно-регулятивного компонента внушаемости заключается в потребности в принятии и потребности ощущать себя частью социума, превалирующими над потребностью в автономности. Этот компонент представлен показателем «зависимость».

Когнитивный компонент внушаемости. Анализ литературы показывает, что упоминания о связи внушаемости с когнитивной сферой личности хоть и часты, но носят фрагментарный и разрозненный характер. В большинстве случаев речь идет о необходимости использовать индивидуальные суггестивные возможности личности для увеличения эффективности обучения (Г. Лозанов, Г.А. Китайгородская, И.Ю. Шехтер, В.Л. Райков, И.Е. Шварц, И.В. Юрова [50, 97, 118, 174, 249, 255]). Согласно некоторым данным, степень внушаемости влияет на восприимчивость к обучению, способствует усвоению большего количества информации, увеличивает скорость запоминания [8, 123, 139]. А И.Е. Шварц и Г. Розенфельд обнаружили значимые корреляции между степенью внушаемости и уровнем развития познавательной и общественной активности. Кроме того, по их данным высокий уровень внушаемости коррелирует с репродуктивным подходом в учении, в то время как трудновнушаемым свойствен более творческий подход [249].

В некоторых исследованиях рассматривается зависимость внушаемости от когнитивных стилей личности. Принято считать, что внушаемость связана с такими параметрами когнитивного стиля, как полезависимость (ориентация на условия, в которых предлагается стимул, а не его качество), ригидность

(преобладание одного и того же стиля переработки информации, независимо от обстоятельств), когнитивная простота (относительно ограниченный набор способов оценки информации) [123, 219]

Ю.Л. Нуллер, анализируя когнитивные особенности тревожных личностей, отмечает, что чувство тревоги фильтрует поступающую информацию, отдавая предпочтение той, которая связана с потенциальной опасностью. Он подчеркивает, что при тревожности информация попадает в сознание мелкими, дробными порциями и связывает это явление с дихотомией «синтетичность – аналитичность» [142, 143].

Шапиро (Shapiro, 1965) и Горовиц (Horowitz, 1977) описывая внушаемость истерических личностей, характеризуют их когнитивный стиль как склонность к глобальному восприятию, избирательному невниманию и объясняют его тем, что механизмы вытеснения, лежащие в основе их психологических защит, способствуют интеллектуальной заторможенности (приводится по Е. Лихомановой [114]).

Представляется вероятным, что внушаемость в определенной мере связана со всеми стилевыми параметрами, влияющими на специфику ее проявления, однако эти вопросы заслуживают отдельных экспериментальных исследований.

В контексте задач настоящего исследования более предметной является другая особенность когнитивного компонента внушаемости, которая проявляется в некритичном усвоении информации, характеризующем процесс принятия воздействия. Это свойство внушаемости рассматривается в связи с неосознаваемыми личностью процессами усвоения информативных и содержательных сигналов внешнего мира, которые (процессы) выполняют роль механизмов восприятия. Речь идет об интериоризации, интернализации и интроекции в изначальном и узком смысле этих понятий.

Интериоризация – процесс формирования установок и взглядов путем интеллектуальной переработки получаемой информации; в случае

интериоризации может соблюдаться принцип осознанной избирательности по отношению к предоставляемой информации [36].

Под интернализацией подразумевается принятие информации путем адаптации ее к психической сфере индивида; со временем интернализированные ценности входят в сферу мотивов, во многом определяя поведение человека [175].

И, наконец, интроекция, понимаемая как поглощение содержательных аспектов внешнего мира индивидуальным сознанием (или подсознанием), и характеризующая процесс некритического, открытого усвоения информации; это своего рода заимствование. Воспринятое таким способом знание автоматически становится частью содержания психической жизни индивида [175]. В данном исследовании внушаемость как результат некритичного восприятия внушающего воздействия связывается именно с таким способом принятия информации.

Когнитивный компонент внушаемости представлен показателем «некритичная открытость новому».

Поведенческий компонент внушаемости может рассматриваться в двух аспектах: а) через анализ действия, осуществленного в результате принятия внушения, то есть, через анализ внешнего выражения реализации внушения, б) как необходимый психологический элемент (установка на определенное действие) принятия воздействия.

В литературе указывается, что действие, совершенное в результате принятия внушения, может носить безотчетный [249], произвольный [26], импульсивный [208], автоматический [201] характер.

Анализируя содержание этих характеристик, следует отметить, что объединяющим их элементом служит неосознанность побуждения к совершению действия. При этом, следует помнить, что автоматическое действие связано с отсутствием или ослаблением побудительных причин [56, 72], импульсивное действие совершается по первому же побуждению под

влиянием внешних обстоятельств и эмоций и определяется как неуправляемое и назойливое состояние [78, 175]. В произвольном действии решающее значение имеет элемент нечаянности [78].

Мы считаем, что с учетом специфики внушаемости, точнее было бы описывать ее в понятиях импульсивности, безотчетности и произвольности, поскольку автоматическое действие под влиянием внушения представляется возможным лишь в стереотипной по внешним признакам, но с измененным содержанием ситуации.

Однако при таком (констатирующем) подходе в обозначении поведенческой составляющей в структуре внушаемости не учитывается организующая роль указанного компонента в принятии и реализации внушающего воздействия.

В связи со сказанным заслуживает внимания вопрос о соотношении внушаемости и подражания, который рассматривался еще В.М. Бехтеревым. Под подражанием понимается более или менее точное воспроизведение всего того, что возбуждает впечатление при посредстве одного из воспринимающих органов чувств [26]. Считается, что подражание является древней, непосредственной, генетически заложенной функцией, берущей свое начало в феномене миметизма животных (кстати, роль бессознательной подражательности как репродуктивной реакции, основанной на непосредственном впечатлении, в усвоении ребенком форм и навыков человеческого общежития и в становлении его речи подчеркивалась А. Валлоном, Л.Г. Ворониным Л.С. Выготским, Л.С. Мухиной и др. В младенчестве ребенок подражает звукам и движениям, в детстве – формам поведения взрослых).

Важно подчеркнуть существенную особенность подражания, которая заключается в том, что субъект следует лишь образцу, обладающему определенной степенью значимости для него [26]. Условие значимости объекта подражания определяет безоговорочное принятие его лицом, стремящимся к

подражанию, и является дополнительным фактором, усиливающим психическое воздействие объекта. Иными словами, моделью для подражания могут быть только референтные фигуры, обладающие в глазах подражающего определенной ценностью в силу личностной привлекательности или социальных достижений.

Подражание, таким образом, можно рассматривать как механизм или одну из форм внушаемости. Однако, по нашему мнению, психологическое содержание поведенческого компонента внушаемости не исчерпывается механизмом подражания. Важным психологическим элементом внушаемости является готовность к реализации впечатления, вызванного чувствительностью к побуждающему воздействию предметов (на чем, с нашей точки зрения, базируется манипулятивный характер воздействия рекламы). Сущность поведенческого компонента выражена показателем «готовность следовать внушающему воздействию».

Предложенная структурная модель внушаемости рассматривает данный феномен как биполярный континуум, в связи с чем возникает вопрос о психологической сущности свойства, располагающемся на противоположном полюсе континуума. В литературе нет однозначного ответа на этот вопрос. Так, свойством, противоположным внушаемости, называют асуггестивность или невнушаемость, (С.П. Буль, У. Хебб [37, 241, 242]), отсутствие внушаемости (А.Н. Слободяник [205]), контрвнушаемость (В.Н. Куликов, Б.Ф. Поршнева [104, 162]). Однако, рассматривать их как взаимозаменяемые можно лишь с определенной долей условности, так как анализ этих явлений в рамках феноменологического подхода все же не позволяет употреблять их как строго синонимичные. В литературе есть данные, согласно которым отсутствие внушаемости, или невнушаемость связаны с некоторыми расстройствами личности, такими, как крайние формы истерии, эмоциональная тупость, наркозависимость. Отсутствие внушаемости характерно для шизоидных, а также параноидальных личностей, которые легко поддаются влиянию во всем,

что соответствует их бреду, в остальном же – крайне недоверчивы, невосприимчивы и подозрительны (С.П. Буль, П.Б. Ганнушкин, Б.Д. Карвасарский, А.Н. Слободяник [37, 59, 82, 109, 116]). Таким образом изучение феномена внушаемости с разведением его по полюсам «внушаемость – невнушаемость» содержит медицинский аспект, и, если индивид характеризуется невнушаемостью (асуггестивностью), речь идет не столько о континуальном распределении свойства, сколько о качественно ином состоянии психики.

Понятие «контрсуггестивность» укладывается в рамки психологического подхода, но в нем содержится указание на противодействие внушению, что предполагает осознание последнего как такового, и волевое противодействие ему. Осознанность и волевой компонент, входящие в структуру ответного акта, переводят самое внушение в разряд иных воздействий, так как внушение до тех пор остается внушением, пока оно таким не осознается.

В данном исследовании под свойством, располагающимся на противоположном полюсе континуума, подразумевается устойчивость к внушающему воздействию. Причем, устойчивость к внушению может быть обусловленной биологически – свойством силы НС (и, соответственно, более высоким, в сравнении с порогом внушаемых лиц, порогом восприятия), а может быть и приобретенным качеством. Принято считать, что поддержание деятельного состояния коры головного мозга является основным условием устойчивости к внешним воздействиям. Согласно данным психофизиологии, объединенная работа всей коры и ее высокий тонус обуславливает критичность мышления, а также активизирует и актуализирует имеющийся жизненный опыт и знания, которые являются необходимыми компонентами устойчивости к внушению [150, 158].

Формированию устойчивости к внушающим воздействиям способствуют приобретенный опыт, сложившееся мировоззрение, некоторые черты характера (например, стремление к независимости, индивидуализм).

В заключение можно сказать:

1. Эксплицированные и описанные компоненты внушаемости являются теоретической основой изучения данного феномена с позиций дифференциально-психологического подхода.

2. Выделенные качественные показатели внушаемости представляют эмоциональный, когнитивный, поведенческий и защитно-регулятивный компоненты, отражающие психологическое содержание феномена, которое характеризует личность: а) со стороны ее эмоциональной отзывчивости к предъявляемым социумом сигналам, б) открытого и не критичного усвоения различных аспектов предъявляемых сигналов, в) готовности к реализации впечатления, вызванного чувствительностью к побуждающему воздействию внешних объектов; г) потребности быть принятым обществом, имеющей преобладающее значение над потребностью в независимости;

3. Обозначенные параметры представлены в виде биполярных континуумов, сосредоточивающих на своих полюсах противоположные характеристики;

4. Выделенные качественные показатели внушаемости хоть и представляют их неполный перечень, тем не менее, являются достаточными для изучения индивидуально-психологических особенностей проявления данного свойства личности.

1.3.2. Психологические факторы внушаемости.

Анализ литературы показывает, что все многообразие факторов внушаемости целесообразно представить в виде двух групп. Первую группу составляют те, которые можно разделить на внутренние и внешние детерминанты внушаемости. К внутренним детерминантам следует отнести некоторые индивидуальные свойства личности, на базе которых развивается внушаемость, а также некоторые состояния личности, к внешним – воспитание и систему социальных отношений, условия принятия внушения и способы его осуществления, взаимоотношения субъекта и объекта воздействия. Во вторую

группу входят те факторы, которые способствуют формированию внушаемости как относительно устойчивого свойства личности, то есть постоянные факторы и те, которые выступают как ситуационные детерминанты внушаемости. Обобщение литературных данных показало, что гораздо более разработанными и изученными являются условия и способы подачи суггестирующего содержания, которые способствуют повышению внушаемости, то есть – ситуативные и внешние детерминанты внушаемости.

К группе постоянных факторов суггестивности относят влияние, испытываемое личностью со стороны выработанных социумом норм, отчасти формирующих ее содержательные характеристики, которые, в свою очередь, определяют восприимчивость личности к тем или иным содержательным аспектам внушений. С. Московичи приводит результаты метаанализа 133 исследований, проведенных в 17 странах мира. Исследования были посвящены выявлению связей индивидуализма/коллективизма с конформностью и внушаемостью. По данным этих материалов, члены общества, ориентированного на коллективистские отношения, гораздо восприимчивее к идеям социальной гармонии и общественных ценностей, чем к идеям свободы отдельной личности в обществе. Наблюдается и обратная тенденция: в странах с ориентацией на индивидуализм гораздо легче внушаются идеи об индивидуальной независимости, личной ответственности [208].

О связи внушаемости и воспитания, которое также относится к числу постоянных факторов, в психологии сложились различные представления. Согласно некоторым источникам, внушаемость сама является одним из факторов оптимизации воспитательного процесса и повышения обучаемости детей [118,154, 216, 255]. Другие же исследователи (в частности, А.И. Захаров, Н.Н. Обозов, П.Д. Шабанов [76, 144, 248]) особенности и степень внушаемости личности связывают со стилем и условиями ее воспитания и формирования. Так, например, Н.Н. Обозов приводит данные о том, что доминантная роль отца в семье формирует в ребенке такие черты, как податливость, внушаемость,

уступчивость, в то время как доминантность матери развивает это же свойство (доминантность, самостоятельность) в ребенке (цит. по [79]).

Некоторые исследователи (например, А.Г. Гончаров, В.Н. Куликов, К.И. Платонов и др.) в группу ситуативных факторов включают как обстоятельства, связанные с объектом воздействия (переживаемое им в настоящий момент состояние психической или физической истощенности, усталости, недостаточную осведомленность о предмете внушения, дефицит времени, состояние неопределенности, степень значимости воспринимаемой информации), так и обстоятельства, связанные с лицом, осуществляющим воздействие (его интеллектуальное или моральное превосходство, убежденность, харизматичность, волевой напор, информированность о предмете внушения), а также способы внушения и условия, в которых оно осуществляется [45, 46, 52, 54, 71, 83, 119, 122].

Кроме того, установлено, что внушаемость может быть связана с такими факторами, как профессиональная (А.Т. Филатов, 1982; А.С. Ромэн, 1967), гендерная, национальная принадлежность (В.А. Петрик, 1977; Л. Левенфельд, 1977), а также с возрастом (А.И. Захаров, 1981, 1982; А.Т. Филатов, 1978, 1982). Считается, что профессии, требующие максимально высокой индивидуальной ответственности, находчивости ведут к понижению внушаемости (по данным А.С. Ромэна пониженная внушаемость наблюдается у разведчиков, представителей некоторых специальностей в области атомной энергетики). А.Т. Филатовым установлено, что лица, занимающиеся теми видами спорта, которые требуют кратковременного максимального напряжения сил, отличаются повышенной внушаемостью [42, 79, 119, 128, 181, 226].

В литературе приводятся данные о повышенной внушаемости детей определенных возрастных категорий, а также пожилых людей, о более высокой внушаемости у женщин в сравнении с уровнем внушаемости у мужчин [42, 76, 79, 112].

С учетом того, что основным средством суггестивного воздействия является слово, большое внимание в научной литературе уделяется способам организации речи, способам ее подачи, интонационному оформлению, т.е. аранжировке содержания внушения. Есть мнение, что интонация, которая придает большей авторитетности источнику информации или большей многозначительности сообщаемому материалу, может служить самостоятельным средством установления суггестивного контакта [163]. Считается, также, что афористичность, краткость, образность и эмоциональная окрашенность информации значительно повышают эффективность внушения.

Неречевые факторы (действия, жесты, мимика) выполняют вспомогательную функцию при вербальной суггестии, их действие более ограничено. В экспериментальном исследовании, проведенном В.Н. Куликовым, было установлено, что неречевые факторы могут внушить, в основном, определенное психическое состояние (у 81% испытуемых) и в гораздо меньшей степени – какие-либо действия и поступки (около 14% испытуемых) [104].

Воздействие невербальной суггестии основано на том, что в мимике и жестах закодировано определенное смысловое содержание, которое суггеренд воспринимает и расшифровывает в зависимости от своих индивидуальных особенностей [118, 199].

В значительной мере повышение эффективности внушения связано с определенным образом организованными ритмическими воздействиями. Исследования, проведенные в фонетической лаборатории ЛГУ в 70-е гг. XX ст., позволили сделать вывод о чувствительности психики к формантным характеристикам звука и подтвердили, что человек обнаруживает предпочтения к определенным колебаниям звука и ритмической подаче его. Было замечено, что концентрация внимания на ритме сужает поле сознания и способствует более острому восприятию предлагаемой информации (иллюстрацией могут служить также многочисленные примеры ритмически организованных

ритуальных танцев и различных обрядов у примитивных народов, осуществляемых под руководством шаманов и позволяющих достичь трансовых состояний).

Следует подчеркнуть, что на чувствительности человека к ритму основаны некоторые техники психотерапевтического воздействия, приемы подготовки профессиональных спортсменов, многочисленные медитативные методики [156, 166, 226]. Анализ методик, разработанных для введения в трансовые состояния, раскрывает некоторые психофизиологические закономерности внушения и внушаемости. Большое количество таких методик построено на многократном повторении слова, вернее, звукосочетания, лишённого понятийного содержания. Это несложное упражнение, демонстрируя чувствительность человека к ритму, выполняет сразу несколько функций:

- 1) повышает чувствительность человека к звукам речи, влекущую за собой обостренную восприимчивость к слову;
- 2) используя эмоциональное отношение человека к тем или иным звукам, расширяет диапазон эмоционального реагирования на звук;
- 3) заметно снижает, а подчас и вовсе нивелирует роль предыдущей психической активности, стирая, таким образом, наработанные прошлым жизненным опытом стереотипы и автоматизмы.

Некоторые техники, относящиеся к высшим формам медитации, направлены на сознательное ограничение личностно определенных действий. Медитация в психологии рассматривается некоторыми авторами как выход за границы «логически структурированного сознания» с использованием механизма деавтоматизации привычных психических структур. Это такое состояние личности, при котором наблюдаются нарушение законов логики, представлений о причинно-следственном упорядочении явлений и о пространственно-временной структуре мира, а парадоксальность переживаемого воспринимается как нечто естественное. Считается, что в

некоторых фазах естественного сна, в гипнозе и трансовых состояниях внушаемость достигает максимально возможной степени (Р. Арнхейм, А.М. Свядоц, А.С. Ромен, В.В. Налимов [9, 134, 180, 198]). При этом, важно подчеркнуть, что при медитации, некоторых фазах гипноза, парадоксальной фазе сна и внушаемости наблюдаются одинаковые явления, характеризующиеся различием в степени их выраженности, а именно: психологическое и физиологическое расщепление; преобладание эмоциональной составляющей над рациональной; нарушение или искусственное упразднение законов формальной логики, сопровождающееся суженостью сознания, деконцентрацией внимания с последующей его концентрацией на предмете самовнушения или внушения; чувствительность к воздействию слабых сигналов на фоне индифферентности к воздействию сильных сигналов, пассивность восприятия.

1.3.3. Внушаемость в соотношении с некоторыми свойствами личности

Из анализа литературных источников следует, что значительно большее развитие получило то направление в исследовании внушаемости, которое посвящено изучению ее внешних факторов. Между тем, приоритетной, с нашей точки зрения, является задача выявления устойчивых, внеситуативных связей внушаемости с разноуровневыми свойствами личности, со стороны которых рассматриваемый феномен может испытывать то или иное влияние. Научная литература предоставляет определенную информацию о таких связях. Систематизация этих данных позволила выделить три группы свойств личности, которые можно рассматривать как природные и личностные детерминанты внушаемости: нейро-динамические, индивидуально-типологические и собственно личностные.

Нейро-динамические особенности являются врожденными, носят индивидуально-устойчивый характер, принадлежат общей регуляторной системе, которая управляет всеми процессами в организме – от низших

биологических до высших психических, обуславливают индивидуальные различия в поведении, характере, способностях, деятельности [138, 215]. Однако, как отмечает Б.М. Теплов, свойства нервной системы не строго определяют те или иные формы поведения или характер, а лишь образуют почву, на которой легче формируются одни особенности и труднее – другие, и окончательный результат будет отражать индивидуальное своеобразие, отражающее, в свою очередь, своеобразие нервной системы [215].

Рассматривая свойства нервной системы как наиболее общую характеристику человека, И.П. Павлов считал, что они накладывают определенную печать на всю деятельность каждого индивидуума и, в целом, на его психологический облик. Павлов говорит о том, что внешне наблюдаемые разнообразные формы проявления страха являются следствием пассивно-оборонительного рефлекса, который характеризует ослабленный тонус коры больших полушарий [149].

Ряд исследований, осуществленных в психологической науке на протяжении последних десятилетий и направленных на поиск связей внушаемости с некоторыми типологическими особенностями нервной системы, подтверждают наличие таких связей. Так, была установлена зависимость степени внушаемости от слабости нервной системы (Р. Нурми, 1970; Н.Н. Обозов, 1977; Ю.А. Рыжкин, 1977; Н.К. Тонг, 2000), подвижности возбуждения (Г.В. Суворов, 1981; Н.К. Тонг, 2000), сдвига «внутреннего» баланса в сторону торможения (Е.П. Ильин, 2000) [79, 144, 189]. Эти данные позволили рассматривать типологические особенности нервной системы как внутренние факторы внушаемости, относящиеся к нейро-динамическому уровню.

Необходимость изучения влияния свойств темперамента на проявления внушаемости объясняется сущностью темперамента. К свойствам темперамента относят устойчивые характеристики, обуславливающие динамику психической деятельности [22, 127, 137, 184, 215]. В.М. Русалов

отмечает, что свойства темперамента представляют собой системное обобщение динамических характеристик, выступающих как проявления психической деятельности под влиянием устойчивых индивидуальных биологических детерминант [186, 187]. В.С. Мерлин, подчеркивает, что индивидуальные особенности, относящиеся к темпераменту, характеризуют динамику отдельных психических процессов и свойств [127].

В научной литературе содержится определенная информация о наличии связей между внушаемостью и свойствами темперамента. Установлено, что внушаемость испытывает влияние со стороны таких индивидуально-типологических свойств, как:

- высокий нейротизм (Ю.А. Рыжкин, 1977; К.И. Платонов, 1962);
- тревожность (К.И. Платонов, 1962; В.А. Бакеев, 1972; А.Е. Личко, 1970 и др.);
- слабая переключаемость и устойчивость внимания (В.А. Бакеев, 1972; А.П. Нечаев, 1901);
- медленный темп психической деятельности (К.И. Платонов, 1961; И.Е. Шварц, 1971);
- эмоциональная восприимчивость (В.В. Бойко, 1996); [14, 15, 16, 33, 79, 116, 139, 158, 247, 249].

Информация о связи внушаемости с экстраверсией / интроверсией носит противоречивый характер. Г. Айзенк (1947, 1957) повышенную внушаемость экстравертов связывает с преобладанием и инертностью торможения, а И.Е. Шварц – с мотивированностью экстравертов извне (1971). Д. Грэй (1956, 1968) более внушаемыми считает интровертов, и объясняет этот факт их более низким (в сравнении с экстравертами) сенсорным порогом. В исследованиях В.А. Бакеева (1972) связь внушаемости с экстраверсией или интроверсией не подтвердилась.

Противоречивы и данные о связи внушаемости с ригидностью / пластичностью. Некоторые исследователи (в частности, А.И. Захаров, 1982;

И.Е. Шварц, 1971; А.П. Слободяник, 1977) считают, что внушаемость свидетельствует о гибкости и пластичности психических процессов. В.А. Бакеев придерживается другой точки зрения. Им установлено, что внушаемость и ригидность образуют хоть и не высокую, но значимую корреляцию [15].

Из приведенных данных, таким образом, вытекает понимание необходимости дальнейших исследований связи внушаемости с индивидуально-типологическими свойствами личности.

К чертам характера, которые обнаруживают связь с внушаемостью личности, влияют на ее проявления и рассматриваются как ее внутренние детерминанты, относят впечатлительность, доверчивость, доброжелательность, мягкость, исполнительность, дисциплинированность, обязательность, добросовестность, робость, застенчивость, нерешительность, неуверенность, [157, 158, 249]. В значительной мере на внушаемость оказывает влияние тип акцентуации характера. В литературе имеются данные (некоторые из них подтверждены нашими собственными исследованиями) о повышенной внушаемости демонстративных, тревожных, аффективно-экзальтированных, эмотивных личностей и о пониженной – у шизоидных, эмоционально-тупых (по П.Б. Ганнушкину) личностей [59, 109, 116, 169, 228, 230].

Некоторые исследователи указывают на связи внушаемости с такими образованиями личности, как заниженная самооценка, слабая воля, низкий уровень стремления к самовыражению, коллективистские устремления, стремление работать по образцу, экстернальный локус контроля, усиление функционирования психологической защиты [117, 196, 249, 257]. Считается, также, что к особенностям личности, благоприятствующим внушению, относятся привычка повиноваться, суеверность, склонность к подражанию [26, 62, 205, 219, 249].

Выводы к первой главе.

1. Анализ литературы выявил дефицит исследований, посвященных внушаемости как самостоятельному психологическому феномену и свойству личности.

В науке сложилось представление о внушаемости как первичном свойстве человеческой психики, которое берет свое начало в сфере бессознательного, в значительной мере определяется особенностями подпорогового восприятия и обладает специфическими характеристиками, к которым относятся не критичность, сопротивляемость, изменчивость, избирательность, произвольность.

Внушаемость рассматривается как исходный элемент социально-психологических отношений, один из механизмов социализации и саморегуляции личности и представляет собой преимущественно эмоциональную регуляцию поведения.

2. Внушаемость как сложно детерминированное свойство личности представляет собой результат взаимодействия внутренних и внешних факторов. Систему внешних факторов составляют условия и способы подачи суггестивного содержания, отношения субъекта и объекта воздействия, уровень информированности о предмете, составляющем содержание внушения, временной фактор. К факторам внутреннего порядка в литературе относят нейродинамические свойства нервной системы, индивидуально-типологические характеристики личности, собственно личностные свойства, а также некоторые актуально переживаемые психические состояния личности (усталость, растерянность, стресс), которые характеризуются специфическим функциональным состоянием нервной системы – снижением тонуса коры больших полушарий, разобщенностью корковой деятельности (при сохранении узкого очага активности), ведущей к разобщенности между центральной и вегетативной нервной системой.

3. С позиций континуально-иерархического подхода к изучению структуры личности и ее свойств, внушаемость рассматривается как сложное,

но целостное свойство личности, которое на качественном уровне структуры личности может быть представлено определенным компонентным составом показателей, включающим эмоциональную, защитно-регулятивную, когнитивную, поведенческую составляющие. Эти показатели отражают психологическое содержание феномена: эмоциональную отзывчивость на предъявляемые социумом стимулы; потребность в принятии и потребность ощущать свою принадлежность социальной общности, превалирующую над потребностью в автономности; открытое, некритичное усвоение содержательных аспектов воздействующих сигналов; готовность к реализации впечатления, вызванного побуждающим воздействием объектов.

4. Анализ литературы показал, что существует некоторый ряд разноуровневых (нейродинамических, темпераментальных, характерологических) свойств личности, гипотетически связанных с внушаемостью и оказывающих на нее определенное влияние, которые можно рассматривать как личностные детерминанты внушаемости. К собственно личностным чертам, оказывающим влияние на проявления внушаемости относят впечатлительность, доверчивость, доброжелательность, мягкость, исполнительность, дисциплинированность, обязательность, добросовестность, робость, застенчивость, нерешительность, неуверенность.

Основные положения данной главы рассмотрены в следующих публикациях:

1. Фоля Ю.П. Специфика экстернальности - интернальности у личностей с разным уровнем внушаемости. / Ю.П. Фоля: матеріали Всеукраїнського семінару [" Проблеми психолого- педагогічного супроводу підготовки фахівців у вищій школі"], (Одеса, 22 грудня 2006 р.) / М-во освіти і науки України, ПДПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса, 2006. – С.155-158.
2. Фоля Ю.П. Об одном из подходов к исследованию внушаемости. / Ю.П. Фоля: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. [" Розвиток

особистості професіонала в умовах соціально-освітніх трансформацій суспільства: теорія і практика"]], (Одеса, 7-8 травня 2007) / М-во освіти і науки України, ПДПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса, 2007. – С.82 - 85.

3. Фоля Ю.П. Особенности внушаемости акцентуированных личностей. / Ю.П. Фоля // Науковий вісник ПДПУ ім.К.Д. Ушинського. – 2008. - № 10 -11. – С. 138-143.

-

ГЛАВА II.

ПРОГРАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУШАЕМОСТИ В СИСТЕМЕ СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ

В главе «Программа эмпирического исследования внушаемости в системе свойств личности» изложены принципы организации, логика и этапы эмпирического исследования, определены основные его направления, обоснована выборка, определена методическая процедура исследования внушаемости и связанных с ней свойств личности, освещены результаты апробации оригинальной методики «Тест-опросник внушаемости».

Анализ психодиагностического инструментария выявил определенный дефицит методик, направленных на изучение внушаемости как самостоятельного психологического феномена, и отсутствие методик, диагностирующих компонентный состав внушаемости. В основу теоретического конструкта созданной в соавторстве методики, отвечающей решению задач нашего исследования, были положены данные, полученные в результате анализа литературы и собственных предварительных эмпирических исследований, дополнивших представления о феноменологии внушаемости.

2.1. Организация, логика и этапы эмпирического исследования

Целью настоящего этапа исследования является эмпирическое изучение структурных компонентов внушаемости, несущих информацию о психологической сущности явления и индивидуально-психологических особенностях его проявления. Конкретно исследовательский интерес сосредоточен на качественных показателях феномена.

Изложенная цель данного этапа исследования требует решения следующих задач:

- 1) создания комплекса психодиагностических процедур, релевантных

цели исследования, включая разработку оригинального тест-опросника внушаемости;

- 3) осуществления поиска связей между качественными показателями внушаемости и комплексом свойств личности, гипотетически связанных с внушаемостью;
- 4) изучения индивидуально-психологических особенностей проявления внушаемости.

Эмпирическое исследование включает три этапа: подготовительный, диагностический, аналитико-интерпретационный.

Подготовительный этап заключался в разработке последовательности и организации проведения психологического эксперимента, определении выборки испытуемых, создании системы методов исследования, отборе психодиагностических методики, адекватных цели и задачам исследования.

При формировании выборки учитывались требования, предъявляемые к нормативности, а также ее репрезентативности. Выборку для проведения эмпирического исследования составили студенты II, III, IV курсов (в возрасте от 18 до 24 лет) Южноукраинского национального педагогического университета имени К.Д. Ушинского, слушатели факультета последипломного образования «Психология» (в возрасте от 30 до 45 лет) и группа лиц, представляющих профессии социомического профиля (35 - 50 лет). Всего в исследовании приняло участие 464 человека в возрасте от 18 до 50 лет, из них основную выборку составили 206 человек, выборку стандартизации созданной в соавторстве оригинальной методики – 258 испытуемых.

В качестве методов исследования использовались наблюдение, опрос, анкетирование, тестирование, методы математической статистики. Комплекс психодиагностических методик был определен необходимостью изучения внушаемости как психологического феномена и свойства личности, а также необходимостью диагностики широкого спектра свойств личности, гипотетически связанных с внушаемостью. Отбор методик осуществлялся в

соответствии с требованиями к психодиагностическому инструментарию, используемому в научном исследовании [5, 38, 124].

Прежде всего, для эмпирического исследования внушаемости и ее структурных компонентов был разработан в соавторстве с О.П.Санниковой оригинальный "Тест - опросник внушаемости" [232].

Для изучения связей внушаемости со свойствами личности были отобраны следующие методики, направленные на диагностику свойств темперамента («Методика определения психологической характеристики темперамента Д.Я. Райгородского»), адаптивных и социально-перцептивных свойств личности («Тест-опросник социальной адаптивности личности» О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой, «Тест-опросник психологической проницательности» О.П. Санниковой, Е.А. Киселевой, опросник Д. Кейрси для определения социального типа личности); механизмов психологической защиты и связанных с ними эмоций (опросник «Индекс жизненного стиля» Г. Келлермана, Р. Плутчека, Г. Конте); дагностику широкого круга свойств личности («Методика диагностики уровня субъективного контроля» Д. Роттера; «Шестнадцатифакторный личностный опросник» Р. Кеттелла).

На втором, диагностическом этапе были последовательно проведены все заданные эмпирические процедуры, с учетом требований к временным` границам эксперимента, не превышающим промежуток в 30 дней [38]. Соблюдение этого требования позволяет получить адекватные и целостные представления о связях изучаемого феномена с аранжирующими его чертами и свойствами личности.

Содержание последнего, аналитико-интерпретационного этапа составили обработка и анализ полученных данных с применением методов математической статистики в рамках количественного (корреляционного и факторного) и качественного анализа, с последующей интерпретацией результатов. Корреляционный анализ использовался для поиска связей между изучаемыми психологическими феноменами, факторный – для группировки

всей совокупности изучаемых показателей. Расчеты были проделаны с помощью комплексной программы статистической обработки данных (компьютерная программа SPSS, версия 14.0).

Качественный анализ данных (методы "асов" и "профилей") направлен на изучение индивидуально-психологических особенностей личностей, различающихся диспозицией внушаемости.

2.2. Психодиагностический инструментарий, направленный на изучение показателей внушаемости

2.2.1. Краткий обзор методик, диагностирующих некоторые характеристики внушаемости

Анализ психодиагностической литературы выявил ситуацию определенного дефицита психологического инструментария, адекватного задачам данного исследования.

Существующие в большом количестве так называемые индикаторные методики, можно условно разделить на три группы.

Первую из них составляют методики, направленные на выявление «экстерорецептивной» (термин А.Т. Филатова [128]) внушаемости и диагностируют внушаемость в соответствии с анализаторами – слуховую, обонятельную, вкусовую и т.д. В.А. Бакеев объединяет эту группу тестов условным обозначением «под влиянием инструкции» [15]. Экспериментальная процедура заключается в следующем: испытуемому предлагается "определить" заданный экспериментатором (и не присутствующий на самом деле) запах (вкус, звук и т.д.) с целью проверки степени подпадания под влияние инструкции, полученной испытуемым.

Другая серия методик, названная В.А. Бакеевым «под влиянием установки», диагностирует степень внушаемости испытуемых, возникающей в результате действия несловесных раздражителей и проявляющейся при

попытках определить вес предметов, временной интервал, длину отрезка на глаз и т.д. Большинство методик этого типа представляют значительные трудности в использовании, так как, по условиям эксперимента, для которого они предназначены, для одного обследуемого требуется один экспериментатор и группа его ассистентов, которые своими ответами должны влиять на установку испытуемого. Суть процедуры заключается в проверке, насколько не соответствующие реальности ответы ассистентов влияют на восприятие определяемых испытуемым характеристик предмета [15, 39].

И, наконец, третью группу составляют клинические тест-пробы на внушаемость. К наиболее известным из них относятся тест сжатых рук, тест качания, прием Констамма (спонтанное движение руки), прием Куэ и Бодуэна №1 (внушение падения вперед), прием Куэ и Бодуэна №2 (внушение падения назад), прием Б.П. Буля (опыт с имитированием магнита).

В доступной литературе обнаружены два личностных опросника внушаемости.

Один из них предложен С.В. Клаучеком и В.В. Деларю (1997) и предназначен для скрининга лиц, обладающих повышенной внушаемостью. Создатели методики исходили из того, что лица с повышенной внушаемостью отличаются высокой готовностью к развитию психогенно индуцированных состояний (напр., радио- или хемофобий). Тест состоит из двадцати утверждений, отобранных из различных известных личностных опросников и предполагающих два варианта ответов: "да" и "нет". Проверка на валидность и надежность была проведена на 110 лицах. Ориентировочные значения популяционной нормы для женщин и мужчин были получены на обследовании 2092 людей. Авторы сообщают о достаточно высокой надежности и валидности методики при обследовании людей в естественных условиях жизни [39].

Другой вербальный тест – «Опросник гипнабельности и внушаемости» – разработан лабораторией Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова. Тест представляет собой набор утверждений (22),

предполагающих согласие или несогласие в форме "да" или "нет". Из названия методики с очевидностью следует, что создатели теста отождествляют понятия «внушаемость» и «гипнабельность». Целевым назначением теста является определение степени внушаемости (высокая, средняя, низкая).

При всей своей надежности, перечисленные методики, включая вербальные опросники, имеют серьезные недостатки, ограничивающие возможности их использования:

- 1) отождествляют понятия «внушаемость» и «гипнабельность»;
- 2) не диагностируют внушаемость как многокомпонентный, но целостный феномен, что не позволяет изучить многообразие его проявлений;
- 3) не предназначены для диагностики внушаемости, обнаруживаемой людьми в ходе обычных коммуникативных актов. Кроме того, и индикаторные методики, и оба опросника позволяют вести лишь приблизительный учет внушаемости, то есть дают представление об уровне внушаемости.

В контексте изложенного представляется очевидной необходимость создания оригинального тест-опросника, направленного на диагностику показателей внушаемости, содержащих информацию о психологическом содержании феномена.

2.2.2. Этапы создания и результаты апробации оригинального «Тест-опросника внушаемости».

Процедура создания оригинального тест-опросника внушаемости была проведена в соответствии с требованиями психометрики и состояла из трех этапов.

На первом этапе был осуществлен поиск психологического содержания показателей, включенных в структуру изучаемого феномена. Основанием для поиска послужили теоретический анализ проблемы внушаемости, собственные предварительные эмпирические исследования, включившие беседы с психологами-профессионалами, беседы с испытуемыми, клинические наблюдения за людьми с проявлениями внушаемости разной степени

выраженности, контент-анализ сочинений на заданную тему, самоотчеты испытуемых. Обобщенный анализ полученной таким образом информации позволил выделить в структуре внушаемости следующие качественные показатели:

1. Эмоциональная отзывчивость (ЭО, эмоциональный компонент).
2. Зависимость (З, защитно-регулятивный компонент).
3. Некритичная открытость новому (НОН, когнитивный компонент).
4. Готовность следовать внушающему воздействию (ГСВ, поведенческий компонент).

Выделенные показатели не исчерпывают всего психологического пространства изучаемого феномена, тем не менее предложенная структура может считаться достаточной для решения исследовательских задач, поскольку отражает основные психологические характеристики изучаемого явления. Каждый из показателей представляет собой биполярный континуум, на полюсах которого содержатся черты, характеризующие либо яркую выраженность определенного качества, либо его отсутствие [232].

Эмоциональная отзывчивость (ЭО⁺) – эмоциональная отстраненность (ЭО⁻). Этот параметр характеризует степень чувствительности к предъявляемым социальной средой стимулам.

Положительный полюс (ЭО⁺) данного параметра отражает качество, проявляющееся в чувствительности и восприимчивости к воздействиям, чуткости и впечатлительности, способности легко улавливать и усваивать эмоциональное состояние собеседника.

Отрицательный полюс (ЭО⁻) характеризует эмоциональную нечувствительность, слабую восприимчивость, отстраненность.

Зависимость (З⁺) – самодостаточность (З⁻). Этот параметр отражает качества личности, связанные с ее потребностью ощущать себя частью социума или потребностью в автономности.

Положительный полюс (З⁺) характеризует затруднения в отстаивании

своей точки зрения, ориентацию на мнение других, уступчивость, трудности при необходимости самостоятельно принимать решения, потребность в аффилиации.

Отрицательный полюс (З⁻) свидетельствует о решительности, самодостаточности, отсутствии склонности искать поддержку у других людей.

Некритичная открытость новому (НОН⁺) – индифферентность к новому (НОН⁻). Данный параметр характеризует степень открытого и некритичного, представляющего собой своего рода заимствование, усвоения содержательных аспектов поступающих из социального окружения сигналов.

Положительной полюс (НОН⁺) означает толерантность к восприятию всего нового, в том числе и необычного, в обход критичного анализа, отражает качества, проявляющиеся в открытости, естественности, стремлении к новым ощущениям.

Отрицательный полюс (НОН⁻) свидетельствует о критичности, закрытости, возможно, безразличии или неприятии воздействующих сигналов.

Готовность следовать внушающему воздействию (ГСВ⁺) – отсутствие готовности» (ГСВ⁻). Этот параметр характеризует степень готовности к реализации впечатления, вызванного каким-либо воспринимающим органом.

Положительный полюс (ГСВ⁺) отражает легкость возникновения побуждения к немедленному осуществлению поведенческого акта под влиянием стимула, неосознаваемости, произвольности (возможно, импульсивности) действия, подражательности, ведомости.

Отрицательный полюс (ГСВ⁻) представляет такие качества, как нечувствительность к воздействию стимулов, отсутствие ведомости, негативизм, осторожность.

Качественно-количественное сочетание выделенных показателей внушаемости определяет ее индивидуальную структуру.

Описанные показатели внушаемости обусловили соответствующую

структуру теста, закладывая, тем самым конструктивную валидность создаваемого психодиагностического инструмента. Современные требования к созданию тестов предполагают тесное сцепление теоретического обоснования феномена с последующей эмпирической проверкой его [5, 38, 124].

Следующий этап заключался в разработке системы утверждений, направленных на диагностику каждого из выделенных и описанных параметров внушаемости. С целью обеспечения содержательной валидности теста разработка заданий была выдержана в рамках соответствующих требований, а именно:

- 1) простота и ясность формулировок, исключая неоднозначность их понимания;
- 2) информативность заданий в отношении диагностируемых показателей внушаемости;
- 3) репрезентативность заданий измеряемому параметру, достигаемая за счет соблюдения принципа рандомизации, согласно которому должно осуществляться распределение заданий по определенному показателю;
- 4) соответствие утверждения любой точке континуума, для чего предусматриваются следующие варианты ответов: "безусловно, да", "пожалуй, да", "пожалуй, нет", "безусловно, нет"[38, 124].

Первоначально было отобрано 48 утверждений, предполагающих один из указанных вариантов ответов. Все индикаторы были сгруппированы, в соответствии с теоретическим конструктом теста, в четыре шкалы, отражающие четыре параметра изучаемого свойства: "эмоциональная отзывчивость – эмоциональная безучастность", "зависимость – самодостаточность", "некритичная открытость новому – индифферентность", "готовность следовать воздействию – отсутствие готовности".

В соответствии с требованиями психометрики было проведено пилотажное исследование (в ходе которого этот вариант опросника был опробован на 120 испытуемых) с целью проверки индикаторов на четкость и

доступность для восприятия, а также для проверки соответствия "сырых баллов", полученных по каждому утверждению-индикатору нормальному распределению [5, 38]. По итогам пилотажного исследования в окончательный вариант теста вошло 40 утверждений.

Таким образом, тест включает в себя четыре шкалы, каждая из которых состоит из десяти утверждений, причем, среди них есть и прямые, и обратные утверждения.

На этом же этапе были разработаны процедура проведения тестирования и обработки данных, бланк к методике. Методика состоит из перечня индикаторов, бланков для выполнения тестирования (в которых предусмотрены четыре варианта ответов на каждый вопрос), письменной инструкции.

На заключительном этапе в работе по созданию методики была осуществлена проверка ее на валидность, надежность и дискриминативность.

В целях проверки конструктивной валидности тест-опросника внушаемости был проведен факторный анализ матрицы интеркорреляций значений индикаторов. В результате были получены варианты трех-, четырех- и пятифакторной моделей.

Выбор в пользу четырехфакторной модели имеет следующее обоснование:

1) в данной модели показатели распределились в соответствии с конструктом внушаемости;

2) модель отражает пропорциональность факторов относительно друг друга и достаточный уровень значимости факторного веса показателей.

Результаты факторного анализа представлены в таблице 2.1.

В целях дальнейшей проверки на надежность были использованы следующие методы:

1) метод деления пополам;

2) метод повторного тестирования;

3) метод параллельного тестирования.

Метод деления пополам заключается в механическом и произвольном разделении каждой из шкал оригинальной методики на две равные части и определении коэффициента корреляции между двумя аналогичными частями теста. Полученный коэффициент корреляции характеризует тест со стороны согласованности и надежности его частей.

Таблица 2.1

Распределение индикаторов в 4-факторной модели

I		II		III		IV	
Индикаторы	Факторные веса	Показатели	Факторные веса	Показатели	Факторные веса	Показатели	Факторные веса
ЭО ₁₇	604**	З ₂₆	566**	НОН ₃	690**	ГСВ ₂₀	548**
ЭО ₅	592**	З ₂₂	502**	НОН ₃₉	688**	ГСВ ₁₆	526**
ЭО ₂₅	555**	З ₁₈	-495**	НОН ₁₉	681**	ГСВ ₂₈	417**
ЭО ₃₃	472**	З ₃₄	489**	НОН ₇	336**	ГСВ ₈	393**
ЭО ₂₉	422**	З ₁₄	386**	НОН ₁₅	278**	ГСВ ₃₂	373**
ЭО ₉	382**	З ₃₈	349**	НОН ₁₁	274**	ГСВ ₂₄	352**
ЭО ₃₇	355**	З ₁₀	338**	НОН ₃₅	267**	ГСВ ₁₂	322**
ЭО ₁₃	325**	З ₃₀	258**	НОН ₃₁	244**	ГСВ ₁₀	286**
ЭО ₁	257**	З ₂	236**	НОН ₂₇	232**	ГСВ ₃₆	220**
ЭО ₇	-243**	З ₆	-180**	НОН ₂₃	198**	ГСВ ₄	217**

Примечание: 1) $n = 258$; 2) нули и запятые опущены; 3) значок «**» обозначает значимость корреляции на уровне $p \leq 0,01$; 4) индекс возле каждого показателя означает порядковый номер утверждения; 5) показатели представлены в порядке уменьшения значения факторного веса.

Проверка тест-ретестовой надежности состояла в проведении повторного тестирования с интервалом в 3 месяца той же выборки

стандартизации, что соответствует психометрическим требованиям к созданию теста (с учетом характеристики выборки, в которую вошли взрослые люди в возрасте от 18 до 50 лет) [38, 124]. Коэффициент корреляции между результатами тестирования и ретестирования ($p \leq 0,01$) подтверждает временную устойчивость результатов тестирования.

Суть метода параллельного теста заключается в определении коэффициента корреляции между значениями показателей новой оригинальной методики и показателями внушаемости, полученными в результате использования существующей валидной методики, диагностирующей изучаемое свойство.

В качестве параллельного теста был использован опросник внушаемости и гипнабельности, разработанный в лаборатории Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова. Процедура тестирования с использованием оригинальной методики предваряет тестирование, осуществляемое с помощью параллельного теста. Проверка методом параллельного тестирования выявила высокие, на 1% уровне значимости положительные связи между показателями внушаемости (включая ОПВ), измеряемые оригинальной методикой, и значениями внушаемости, диагностируемой параллельной формой. Исключение составляет показатель НОН (некритичная открытость новому), не обнаруживший корреляции с параллельной методикой, что связано с психологическим содержанием данного показателя и его относительной автономностью в структуре внушаемости.

Результаты проверки на валидность и надежность с помощью методов деления пополам, повторного тестирования и параллельного тестирования отражены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Значимые корреляции между показателями при проверке оригинального

тест-опросника внушаемости на надежность и валидность

	Показатели внушаемости					
	Кол-во исп-х	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
Метод деления пополам	n=258	438**	468**	350**	451**	
Метод ретеста	n=246	813**	728**	782**	539**	768**
Метод параллельного теста	n=236	479**	395**		308**	480**

Дополнительно была осуществлена проверка дискриминативности тестовых заданий (способности каждого отдельного утверждения к дифференциации тестируемых относительно максимально и минимально возможного результата теста, или способности к определению степени выраженности измеряемого свойства [5]). Основным показателем коэффициента дискриминативности Фергюсона (δ) был рассчитан отдельно для каждой шкалы теста. Результаты представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Показатели коэффициента дискриминативности шкал «Тест-опросника внушаемости»

	Качественные показатели внушаемости				
	Эмоциональная отзывчивость	Зависимость	Некритичная ому открытость	Готовность следовать совету	Общий показатель внушаемости
δ Фергюссона	0,97	0,97	0,97	0,98	0,99

Из таблицы следует, что показатели дискриминативности во всех шкалах оригинальной методики свидетельствуют о высокой способности тестовых заданий дифференцировать обследуемых по заданному качеству.

В результате проведенных процедур, направленных на проверку

валидности, надежности (с помощью методов деления пополам, повторного и параллельного тестирования) и дискриминативности методики, можно сделать выводы, что созданный в соавторстве опросник внушаемости является надежным и валидным психодиагностическим инструментом.

Мануал "Тест-опросника внушаемости"

Система основных позиций	Характеристики методики
Общие сведения о методике	Оригинальный тест-опросник внушаемости. Авторы: О.П. Санникова, Ю.П. Фоля
2. Диагностическая область применения	Диагностирует четыре первичных показателя внушаемости и один вторичный (обобщенный, суммарный). К первичным относятся: эмоциональная отзывчивость (ЭО), зависимость (З), открытость новому опыту (ОНО), готовность следовать внушающим воздействиям со стороны других людей (ГСВ); вторичный показатель – общий показатель внушаемости (ОПВ – композитная оценка).
3. Целевое назначение теста	Для научного исследования, для постановки психологического диагноза
4. Краткое описание методики	Структурные элементы тест-опросника: стандартная инструкция для испытуемых; стимульный материал (40 утверждений - по 10 на каждый из показателей); бланк для ответов, построенный по принципу выбора одного из предложенных вариантов ответов «безусловно, да», «пожалуй, да», «пожалуй, нет», «безусловно, нет»; «ключи». Результаты выражаются в баллах. Максимальный балл по каждому первичному показателю равен 40.
5. Стандартизация	Стандартизация проводилась на выборке испытуемых Пивденноукраинского педагогического университета им.

	К.Д. Ушинского (252 человека). Результаты проверки методики на надежность и валидность высокие ($p \leq 0,01$).
6. Требования к пользователю	Диагностику может осуществлять психолог-исследователь, практикующий психолог, специалист-смежник при соответствующей подготовке.
7. Популяция	Методика рассчитана на взрослых испытуемых.
8. Характеристика времени обследования	Четких ограничений во времени работы испытуемого с методикой нет, в среднем затрачивается 20 – 25 минут.
9. Преимущественная ситуация исследования	Для практических целей желательна ситуация «клиента». В научных целях возможна ситуация «экспертизы».
Наличие параллельных тестов	Тест-опросник внушаемости лаборатории Харьковского НИИ института им. В.П. Протопопова; метод парных сравнений
Суть авторства	Санникова О. П. – автор теоретической концепции теста. Осуществила постановку исследовательских задач, построила стратегию исследования. Фоля Ю. П. – автор-разработчик. Создала тестовый материал, осуществила сбор первичных данных и их дальнейшую статистическую обработку.

2.3. Обоснование комплекса психодиагностических методик, измеряющих спектр свойств личности, гипотетически связанных с внушаемостью

В этом параграфе приводится описание методик, отобранных по принципу релевантности целям и задачам настоящего исследования.

Исходя из положения о темпераментальной обусловленности внушаемости [168], представляется целесообразным выявление связи

изучаемого феномена с показателями формально-динамического уровня. В психодиагностической литературе представлено определенное количество методик, предназначенных для изучения характеристик темперамента, в частности, два опросника Я. Стреляу «Методика диагностики темперамента» (в адаптации Н.Н. Даниловой и А.Г. Шмелева) «Методика изучения структуры темперамента», опросник формально-динамических свойств индивидуальности (ОФДСИ) В.М. Русалова [179]. Один из опросников Я. Стреляу направлен на изучение трех основных характеристик нервной деятельности: уровня процессов возбуждения, уровня процессов торможения, уровня подвижности нервных процессов. Другой его опросник предназначен для изучения психологических характеристик основных классических типов темперамента: сангвинического, холерического, флегматического, меланхолического.

ОФДСИ В.М. Русалова диагностирует свойства индивидуальности, относящиеся к темпераменту и характеризующие психомоторную, интеллектуальную и коммуникативную сферы активности. Конкретно изучаются эргичность, пластичность, скорость и эмоциональность. На основании комплексных показателей-индексов рассчитываются дифференциальные и общий типы темперамента [179].

В контексте задач настоящего исследования нас интересовало, прежде всего, выявление наличия (и характера) связей внушаемости с некоторыми свойствами темперамента (в частности, такими, как активность, ригидность, экстраверсия) со стороны которых внушаемость может испытывать определенное влияние. Решению этой задачи отвечает **"Методика определения психологической характеристики темперамента"** (Д.Я.Райгородский) [173].

Опросник направлен на диагностику следующих свойств темперамента, представленных как биполярные континуумы: экстраверсия – интроверсия, ригидность - пластичность, эмоциональная возбудимость – эмоциональная уравновешенность, темп реакций (быстрый - медленный), активность (высокая

- низкая). Кроме того, учитывается искренность испытуемого в ответах на вопросы. Каждое свойство темперамента оценивается с помощью кода опросника. При подсчете баллов необходимо сложить построчно ответы "да" и полученные суммы умножить на соответствующий коэффициент, затем по такой же схеме подсчитываются ответы "нет", после чего вычисляется общая сумма баллов, характеризующая конкретное свойство темперамента. К работе принимаются ответы с оценкой по шкале "искренность" не ниже семи баллов. К методике прилагается таблица, содержащая "Средние оценки и зоны выраженности свойств темперамента", по которой определяется степень выраженности каждого свойства.

Анализ литературы показывает, что в исследованиях внушаемости оформилось направление, в рамках которого данный феномен рассматривается как способ социального взаимодействия, характеризующий личность со стороны гибкого, соотносимого с ее адаптивными способностями взаимодействия со средой [76, 211]. Однако данные о взаимосвязях феноменов внушаемости и адаптивности разноречивы и поэтому требуют дальнейшего эмпирического исследования. Выбор из всего арсенала психодиагностических методик, измеряющих адаптивность личности, **"Тест - опросника социальной адаптивности"** О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой обусловлен его соответствием диагностическим целям данного исследования и согласуется с его исходными теоретическими позициями.

Методика диагностирует формально-динамические и качественные характеристики адаптивности личности. Индивидуальные значения по каждому параметру отражают специфику адаптивности.

Тест адаптивности состоит из восьми шкал (и включает восемьдесят вопросов); каждый из параметров представляет собой биполярный континуум, на полюсах которого располагаются максимально высокие и крайне низкие значения:

- ШОСС (широта охвата сигналов социума);

- ЛИСС (легкость распознавания и иерархизации сигналов социума);
- ТОСО (точность ориентации в социальных жиданиях);
- УЭП (устойчивость эмоционального переживания);
- ГИ (готовность изменяться);
- ГПН (готовность к совершению конструктивных действий, направленных на преодоление неудач);
- ГДЦ (готовность к совершению действий, направленных на достижение цели);
- ОПА (общий показатель адаптивности).

Полученные первичные результаты переводятся в процентильные показатели. На основании данных, полученных с помощью этой методики, строятся индивидуальные профили социальной адаптивности.

Тест-опросник позволяет получить представление об индивидуальной специфике адаптивности. Интерпретация тестовых данных начинается с общего показателя адаптивности [190].

В контексте настоящего исследования представляется целесообразным изучение взаимоотношений внушаемости и психологической проницательности как одного из важнейших социально-перцептивных свойств личности, характеризующего ее со стороны гибкости и целостности восприятия социального объекта, умения проникать в сущность наблюдаемого явления, развитой социальной интуиции, беспристрастности и самостоятельности суждений. Предназначенный для исследования этого феномена **"Тест-опросник психологической проницательности"** О.П. Санниковой и Е.А. Киселевой содержит восемь биполярных шкал, семьдесят семь вопросов (три из которых дихотомичны) и направлен на диагностику качественных и формально-динамических показателей психологической проницательности. В этом контексте она представлена следующими показателями: психологическая зоркость (ПЗ); социальная интуиция (СИ); направленность на понимание другого человека (НП);

склонность к психологической интерпретации (ПИ); самостоятельность суждений (СС); беспристрастность (Б); склонность к созданию целостного образа (Ц); гибкость образа (ГО).

Подсчет результатов осуществляется в баллах с последующим переводом в процентилях.

Следует признать, что до настоящего времени в психологии не сложились устойчивые представления о связи внушаемости с некоторыми свойствами личности, одним из которых является экстраверсия - интроверсия. Содержащиеся в литературных источниках противоречивые сведения о связи внушаемости с этой чертой [179, 212] позволяют думать, что не "вертность" сама по себе коррелирует с внушаемостью, а способы восприятия и оценки информации, независимо от того, в каком диапазоне они проявляются.

Методикой, отвечающей конкретной исследовательской задаче, а именно – диагностике предпочитаемых способов восприятия и оценки информации и принятия решений, является **Опросник Д. Кейрси для определения социального типа личности.**

Данная методика представляет собой модифицированный вариант «Индикатора типов личности Майерс-Бриггс» (Myers-Briggs Type Indicator, MBTI), который основан на типологии личности К.Г. Юнга. Методика широко применяется для тестирования в западной психологии, характеризуется высокой валидностью и надежностью. Опросник диагностирует 16 типов личности на основе сочетания полярных признаков по 4 шкалам: Экстраверсия – Интроверсия (E – I), Сенсорика – Интуиция (S – N), Логика (мышление) – Этика (чувствование) (T – F); Статика – Динамика (J – P). Крайние точки шкал называются предпочтениями.

К классическому базису К.Г. Юнга относятся три дихотомии: экстраверсия – интроверсия, сенсорика – интуиция, логика – этика, образующие восемь независимых типов личности, которые получались в результате сочетания экстравертной или интровертной установки с четырьмя

выделенными им функциями психики – логическим мышлением, эмоциями, сенсорными ощущениями, а также интуицией, связанной с воображением и ассоциативными процессами [168]. Причем, дихотомия экстраверсия – интроверсия рассматривается Юнгом как психологические способы адаптации, при которых движение энергии осуществляется в противоположных направлениях: у экстравертов – во внешний мир, у интровертов – во внутренний.

Четвертая функция, увеличившая количество типов до 16, была введена И. Бриггс-Майерс и К. Бриггс. Эта дихотомия учитывает преобладание либо рациональной, оценивающей группы функций – «j» (от «judging» – анализ информации (в некоторых источниках кратко именуется «статикой» [212]), либо иррациональной, воспринимающей – «p» (от «perceiving» – восприятие информации, то есть, «динамикой» [там же]). Считается, что К. Юнг и сам неявно учитывал признак j/p, относя восприятие информации и анализ информации к противоположным режимам функционирования сознания [179].

Юнговская классификация психологических типов основана на иерархии функций психики (т.е. степени выраженности каждой функции у разных людей, которая имеет физиологическую обусловленность).

Методика предназначена для определения особенностей темперамента и характера, которые проявляются во взаимодействии с другими людьми как типичные свойства человека [179].

Одной из методик, соответствующей целям настоящего исследования, является опросник **"Индекс жизненного стиля"** Г. Келлермана, Р. Плутчика, Г. Конте, диагностирующий механизмы психологической защиты личности. В основу теоретического конструкта данного опросника положены представления о взаимосвязи отдельных защитных механизмов, первичных эмоций и некоторых личностных черт, что в высшей степени согласуется с исходными теоретическими положениями данного исследования. В описании диспозиций, выступающих в связке с определенными психологическими

защитами и эмоциями, содержится информация и о внушаемости.

Основными достоинствами методики являются ее глубокая теоретическая обоснованность, валидность, надежность и целенаправленная многомерность [167].

Опросник диагностирует восемь основных механизмов защиты, взаимодействующих с восемью основными эмоциями: А – отрицание (эмоция принятия), В – вытеснение (страх), С – регрессия (удивление), D – компенсация (печаль), Е – проекция (отвращение), F – замещение (гнев), G – интеллектуализация (эмоция ожидания), H – реактивные образования (радость). Перечисленным защитным механизмам соответствуют, кроме указанных эмоций, некоторые личностные черты: отрицанию – доверчивость, вытеснению – робость, регрессии – бесконтрольность, компенсации – уныние, проекции – подозрительность, замещению – агрессивность, интеллектуализации – стремление контролировать, образованию реакции – общительность.

Защитные механизмы проявляют качества полярности и схожести. Основные диагностические типы образуются характерными для них стилями защиты; личность может обнаруживать любые комбинации механизмов защиты, при этом подчеркивается, что все защиты в основе своей имеют механизм подавления, изначально возникший для преодоления страха.

Опросник состоит из 97 утверждений, бланка для регистрации ответов, который представляет собой решетку, в которой по вертикалям даны номера утверждений, а по горизонталям – шкалы соответствующие восьми измеряемым механизмам психологической защиты. Бланк одновременно является ключом. Подсчитываются только положительные ответы по каждой шкале. Полученные «сырые» очки переводятся с помощью прилагаемой для этой цели специальной таблицы в процентилях.

Одной из частных гипотез настоящего исследования послужило предположение о наличии взаимосвязей между внушаемостью и локусом

контроля, для измерения которого была использована **"Методика диагностики уровня субъективного контроля"** Дж. Роттера в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голынкиной, А.М. Эткинда.

Теоретический конструкт, описанный как "локус контроля", оформился в контексте теории социального научения. Методика основана на двух теоретических предпосылках:

1) люди различаются между собой локализацией контроля над значимыми для них событиями по интернальному или экстернальному типу;

2) локус контроля, характерный для индивида, универсален по отношению к любым событиям и ситуациям, с которыми ему приходится сталкиваться. Интернальный (внутренний) контроль указывает на восприятие события как обусловленного поведением или постоянными характеристиками индивида. Экстернальный (внешний) контроль характеризует генерализованные ожидания индивида как обусловленные исключительно внешними, не подконтрольными ему воздействиями [5, 173].

Опросник состоит из семи шкал и сорока четырех вопросов. "Сырые" баллы, подсчитываемые с помощью кода опросника, переводятся (по прилагаемой таблице) в баллы [173].

Из литературных источников следует, что внушаемость, будучи самостоятельным свойством личности, образует связи с рядом других свойств, относящихся к различным уровням личности [15, 247, 249]. В этой связи возникла необходимость поиска психодиагностического инструмента, направленного на изучение широкого спектра личностных свойств, включая как темпераментальные, так и собственно личностные черты. Наиболее адекватной сформулированной задаче методикой является **"Шестнадцатифакторный личностный опросник"** Р.Кеттелла. Опросник диагностирует 16 первичных факторов (детерминированных причинами, общими для некоторых из них) и 4 вторичных (более фундаментальных) фактора [173]. Это широко распространенный, надежный

психодиагностический инструмент, который дает многогранные сведения о личностных чертах и с помощью которого можно получить косвенным образом и некоторую информацию о внушаемости личности.

Создавая опросник, Р. Кеттелл обошел вниманием какие-либо исходные теоретические положения о структуре характера и применил сугубо эмпирический подход, основываясь на использовании материалов о поведении человека в повседневной жизни, полученных экспериментальным путем. Опросник создавался на основе факторного анализа, с учетом линейной, то есть, корреляционной зависимости и не содержит сведений о функциональной связи между переменными. Каждый фактор представляет собой биполярный континуум; для обозначения каждого полюса Р. Кеттелл использовал рабочее название с интерпретацией его смыслового содержания, причем, выделение положительного и отрицательного полюсов не несёт этической нагрузки [168].

Опросник содержит 187 вопросов, на которые предлагается ответить испытуемым (взрослым людям с образованием не ниже 8-9 классов). К опроснику прилагается регистрационный бланк, предусматривающий три варианта ответов на каждый вопрос.

Выводы ко II главе

1. Эмпирическое исследование внушаемости было проведено в три этапа. На подготовительном этапе осуществлена разработка последовательности и организация проведения психологического эксперимента, определена выборка испытуемых, создана система методов исследования, отобран психодиагностический инструментарий, адекватный цели и задачам исследования.

2. Была создана в соавторстве с научным руководителем оригинальная методика "Тест- опросник внушаемости». Для проверки методики на надежность и валидность были использованы факторный анализ, метод деления пополам, методы повторного и параллельного тестирования;

проведена проверка на дискриминативность. Апробация методики подтвердила достаточный уровень надежности и валидности, позволяющий использовать тест- опросник и в научных, и в практических целях.

3. Создан комплекс методик, направленный на изучение психологических характеристик личности, связанных с внушаемостью, куда вошли: «Методика определения психологической характеристики темперамента Д.Я. Райгородского; «Тест-опросник социальной адаптивности личности» О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой; «Тест-опросник психологической проницательности» О.П. Санниковой, Е.А. Киселевой; опросник Д. Кейрси для определения социального типа личности; опросник «Индекс жизненного стиля» Г. Келлермана, Р. Плутчека, Г. Конте; «Методика диагностики уровня субъективного контроля» Д. Роттера; «Шестнадцатифакторный личностный опросник» Р. Кеттелла.

4. На диагностическом этапе был осуществлен психологический эксперимент; аналитико-интерпретационный этап посвящен обработке и интерпретации экспериментальных данных.

Основное содержание раздела освещено в следующих публикациях:

1. Фоля Ю.П. Результаты апробации тест-опросника внушаемости / Санникова О.П., Фоля Ю.П. //Научовий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. - К., 2009.- вип. 26 (50).- С. 283-288.

2. Авторское свидетельство "Тест-опросник внушаемости" / Санникова О.П., Фоля Ю.П. - № 29692 ; заявл.31. 07.09

ГЛАВА III
РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЯВЛЕНИЙ
ВНУШАЕМОСТИ КАК СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ

В главе «Результаты эмпирического исследования индивидуально-психологических проявлений внушаемости как свойства личности» представлены эмпирические данные, полученные на материале психологического эксперимента, с их последующей интерпретацией. Обработка данных осуществлялась с помощью методов количественного (корреляционного и факторного) и качественного анализа. Количественный анализ позволил выявить взаимосвязи между изучаемыми показателями и определить их характер. Целью факторного анализа является выявление фундаментальных переменных личности, вокруг которых группируются изучаемые показатели.

Получить целостное представление об изучаемом явлении позволяет объединение количественного и качественного методов, так как последний отражает феноменологический подход в психологическом исследовании. Качественный анализ направлен на выявление индивидуально-типических особенностей в проявлении того или иного свойства. В данной работе в рамках качественного анализа были использованы метод "асов" и метод "профилей".

**3.1. Анализ взаимосвязей внушаемости и изучаемых
психологических свойств личности**

3.1.1. Анализ связей внушаемости со свойствами темперамента

Одной из важнейших задач исследования является рассмотрение внушаемости в структуре свойств личности, выявление связей данного свойства с другими свойствами личности.

Приступая к исследованию, в качестве исходного мы рассматривали положение о темпераментальной обусловленности внушаемости [168, 193]. Следует отметить, что в психологической науке к настоящему моменту отсутствует согласованность представлений о статусе темперамента в структуре личности. Данное исследование опирается на сложившиеся в дифференциальной психологии и психофизиологии положения, согласно которым темперамент представляет формально-динамический (психодинамический) пласт, который формируется на основе индивидуально-устойчивых (нейрофизиологических) компонентов [137, 138, 186, 187, 215]. Таким образом, темперамент, будучи биологически детерминированной структурой, является одним из наиболее значимых, фундаментальных свойств личности, которое обеспечивает устойчивость и относительную долговременность обусловленных им характеристик личности, а также определяет психические различия между людьми [22, 120].

Традиционно к свойствам темперамента относят те устойчивые психические свойства, которые характеризуют динамику психических процессов – быстроту их возникновения, устойчивость, интенсивность, направленность, амплитуду колебаний – а именно: чувствительность (сенситивность), активность, пластичность - ригидность, реактивность, эмоциональную возбудимость, экспрессивность, тревожность, эргичность (выносливость), экстраверсию-интроверсию [22, 127, 137, 138, 186, 187, 194].

В соответствии с задачами исследования возникает необходимость выявления взаимосвязей внушаемости с некоторыми свойствами темперамента, в отношении которых такая связь предполагается на основании анализа литературных источников. Решению поставленной задачи отвечает "Методика диагностики психологических характеристик темперамента" [173], направленная на диагностирование следующих свойств, представленных как биполярные континуумы: экстраверсию - интроверсию, ригидность - пластичность, эмоциональную возбудимость - эмоциональную

уравновешенность, темп реакций (быстрый - медленный), активность (высокую - низкую). В рамках настоящего исследования полученные в виде "сырых" баллов результаты с использованием указанной методики были предварительно переведены в процентилях.

Ниже приводятся результаты корреляционного анализа показателей внушаемости с психологическими характеристиками темперамента. Значимые коэффициенты корреляции между показателями приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости и темперамента (n=206)

Показатели	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
Э			440**		
Р			-187**		
ЭВ	493**	324**		204**	395**
ТР		-149*	264**		
А	-351**	-210**		-235**	-294**
И	160*		-142*	296**	178*

Примечание: здесь и далее: значок „***” – $p \leq 0.01$, „**” – $p \leq 0.05$

Таблица свидетельствует о наличии связей между общим показателем внушаемости (ОПВ), и некоторыми характеристиками темперамента, а именно – эмоциональной возбудимостью (ЭВ) и активностью (А). Причем, высокие, на однопроцентном уровне значимости корреляции с эмоциональной возбудимостью носят положительный характер, а с активностью – отрицательный.

Первичные показатели внушаемости ЭО (эмоциональная отзывчивость), З (зависимость), ГСВ (готовность следовать внушающему воздействию) отражают ту же тенденцию: показывают высокую однопроцентную положительную связь с эмоциональной возбудимостью и отрицательную связь – с активностью.

Связи между эмоциональной отзывчивостью и эмоциональной возбудимостью логичны и естественны, и объясняются семантической

близостью этих характеристик, отражающих легкость, быстроту и гибкость эмоционального реагирования на различные воздействия.

Объяснение корреляции показателей "зависимость" и "эмоциональная возбудимость" вытекает из понимания специфики образуемого их взаимодействием психологического пространства, характеризующегося уровнем чувствительности по отношению к тем средовым воздействиям, которые, претерпевая определенные трансформации при их восприятии, соотносятся с индивидуальными представлениями о принадлежности социуму и отражают инстинктивное стремление быть принятым социальной средой.

Связь эмоциональной возбудимости с показателем ГСВ означает индивидуальную уязвимость к восприятию эмоционально значимых стимулов и готовность следовать их воздействию.

Взаимодействие ОПВ и первичных показателей внушаемости с отрицательным полюсом показателя «активность» соответствует некоторым теоретическим положениям, согласно которым внушаемость проявляется на фоне пассивного и рассредоточенного состояния психики [27, 97, 103], что позволяет рассматривать внушаемость как эпифеномен пассивного восприятия.

Своеобразие соотношения характеристик внушаемости и темперамента проявляется в специфике связей, образуемых показателем НОН с некоторыми свойствами темперамента: с ригидностью – отрицательную, с темпом реакций и экстраверсией – положительную. Полученные связи соответствуют психологическому смыслу этого показателя внушаемости, отражающего открытое и гибкое взаимодействие индивида со средой. Кроме того, некритичная открытость новому, являясь, в значительной мере когнитивной характеристикой, отражает некоторые особенности восприятия новой информации, которые можно описать как некритичное поглощение ее, прямое заимствование.

Методика диагностирует также искренность испытуемых в ответах на

вопросы. Показатель "искренность" (И) хоть и не относится к свойствам темперамента, но является, по некоторым данным, чертой характера с очень высокой (выше 50 %) оценкой ее наследуемости [168], и в этом исследовании рассматривается как одна из существенных черт, входящих в феноменологию внушаемости, что подтвердилось выявлением связи на высоком однопроцентном уровне значимости между первичным показателем "готовность следовать внушающим воздействиям" и показателем "искренность", а также выявлением менее значимой, пятипроцентной связи общего показателя внушаемости и первичного показателя внушаемости "эмоциональная отзывчивость" с показателем "искренность".

Таким образом, на данном этапе исследования установлена связь внушаемости с такими свойствами темперамента, как низкая активность и высокая эмоциональная возбудимость, что согласуется с содержащимися в литературе теоретическими предположениями.

3.1.2. Анализ взаимосвязей показателей внушаемости с показателями адаптивности и социально-перцептивных свойств личности (психологической проницательности и системы предпочтений по Д. Кейрси)

Основанием для исследования взаимоотношений внушаемости и адаптивности послужили содержащиеся в литературных источниках упоминания о существовании взаимозависимости между названными феноменами. Причем, большинством авторов внушаемость в этом контексте рассматривается как свойство, характеризующее индивида со стороны гибкости и пластичности психических процессов, проявляющихся во взаимодействии со средой, как один из способов саморегуляции личности, как индекс психического здоровья [76, 112, 113, 146, 205], то есть, внушаемость, согласно указанным источникам, в определенной степени свидетельствует об адаптивных возможностях личности.

Для диагностики адаптивности был использован "Тест-опросник

социальной адаптивности" О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой [190].

Результаты корреляционного анализа показателей внушаемости и адаптивности представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости и социальной адаптивности (n=87)

Показатели социальной адаптивности и	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
ШОСС			260*		
ЛИСС	-422**	-245*		-414**	-351**
ТОСО	-380**	-249*	211*	-271*	-278**
УЭП	-519**	-392**		-318**	-452**
ГИ	-252**				
ГПН	-311**		297**		
ГДЦ	-228*	-213*	289**	-272*	
ОПА	-473**	-333**	300**	-338**	-344**

Прежде всего, обращают на себя внимание два факта, характеризующие специфику связей внушаемости и адаптивности:

- 1) общий показатель и большинство первичных показателей внушаемости обнаруживают устойчивую, на 1% уровне значимости отрицательную связь со всеми показателями адаптивности, то есть, внушаемость образует связь с отрицательным полюсом адаптивности;
- 2) показатель НОН демонстрирует связи, отличные от тех, которые образует ОПВ и остальные первичные показатели внушаемости как по знаку, так и по сочетаемости с определенными показателями адаптивности.

Для разъяснения этих фактов следует обратиться к психологическому содержанию названных показателей. Итак, показатель адаптивности ЛИСС (легкость – затрудненность распознавания и иерархизации сигналов социума) связан с оценкой социальной ситуации, ее пониманием, от которой зависит

адекватность поведенческой реакции личности. Отрицательный полюс (затрудненность) характеризует склонность оценивать изменившуюся ситуацию как неопределенную, неструктурированную, что определяется трудностями в идентификации воздействующих сигналов в новой ситуации. Параметр ТОСО⁻ (неточность ориентации в социальных ожиданиях) связан с отсутствием социальной интуиции и непониманием социального контекста ситуации. Показатель УЭП⁻ (неустойчивость эмоционального переживания в адаптационной ситуации) отражает склонность личности к изменчивости в эмоциональном отношении к возникшей новизне ситуации, причем изменчивость проявляется в частой смене эмоций, различных по знаку и модальности, легкостью их возникновения и кратковременностью протекания, флуктуациями в интенсивности эмоционального переживания. И, наконец, общий показатель адаптивности (ОПА) включает в себя характеристики способности личности к внутренним (психологическим) и внешним (поведенческим) преобразованиям, направленным на сохранение или восстановление равновесных взаимоотношений личности с изменяющейся средой [190].

Внушаемость, являясь эпифеноменом пассивного восприятия (а потому неструктурированного, сконцентрированного на отдельных частных аспектах), взаимодействует с отрицательным полюсом адаптивности, объединяющим комплекс признаков, общим основанием которых также является пассивность и отсутствие активного преобразующего начала и связанное с ними отсутствие четкой дифференциации в восприятии сигналов социума и социального контекста в целом.

Показатели внушаемости З (зависимость) и ГСВ (готовность следовать внушающему воздействию) образуют аналогичные связи с названными параметрами адаптивности, а показатель ЭО (эмоциональная отзывчивость) расширяет список связей с отрицательным полюсом адаптивности за счет таких показателей, как ГИ (готовность – отсутствие готовности изменяться),

ГПН (готовность – отсутствие готовности к совершению конструктивных действий, направленных на преодоление неудач), ГДЦ (готовность – отсутствие готовности к совершению действий, направленных на достижение неудач), общей психологической характеристикой которых является стремление к сохранению привычных условий жизнедеятельности и пассивность, что образует общее психологическое пространство с отражаемыми ЭО впечатлительностью и ранимостью.

Что касается показателя внушаемости НОН (некритичная открытость новому), его связи с положительным полюсом адаптивности, а, конкретно, с показателями ШОСС (широта охвата сигналов социума), ТОСО (на 5% уровне значимости), ГПН и ОПА (на 1% уровне значимости) объясняются следующим образом: психологическое содержание указанных параметров адаптивности включает в себя понимание личностью ожиданий социального окружения по поводу совместного взаимодействия и готовность к осуществлению взаимодействия в предлагаемых обстоятельствах, что, с одной стороны, согласуется с подразумеваемым НОН принятием новых обстоятельств как таковых, а с другой – соотносится с теми аспектами личности, которые отражаются этим показателем внушаемости.

Таким образом, результаты, полученные в нашем исследовании, противоречат приведенным выше литературным данным, побудившим к изучению связей между внушаемостью и адаптивностью. Одно из объяснений этому факту заключается в следующем. Авторы [62,76, 86], рассматривающие внушаемость как способность к гибкому взаимодействию индивидов с социальной средой, а также способ функционирования, направленный на экономию внутренних психических ресурсов, исходят из того факта, что внушаемость – это «обратная сторона внушения», которое осуществляется в терапевтических целях и направлено на решение адаптационных задач и сохранность психического гомеостаза. Такой подход грешит односторонностью, поскольку подразумевает только варианты позитивного,

благотворного воздействия на личность. Между тем, внушаемость – это такое свойство личности, которое обеспечивает принятие любого, а не только «правильного» психического воздействия.

В целом, результаты проведенного корреляционного анализа позволяют рассматривать внушаемость и адаптивность как различные способы взаимодействия с окружающей средой, один из которых – внушаемость – отражает стратегию экономии личностных ресурсов, другой – адаптивность – характеризует стратегию сохранения равновесных отношений со средой (включая и способность к преобразовательной, то есть, активной деятельности).

Внушаемость и психологическая проницательность. Одной из частных гипотез исследования послужило предположение, что внушаемость и психологическая проницательность должны находиться в отношениях противоположности, поскольку характеризуются исходно различным отношением к воспринимаемой информации. Для диагностики проницательности использовалась методика «Тест-опросник психологической проницательности» О.П. Санниковой, Е.А. Киселевой.

Результаты корреляционного анализа показателей внушаемости и психологической проницательности представлены в таблице 3.3.

Общий показатель внушаемости и общий показатель психологической проницаемости образуют высокую на 1% уровне значимости отрицательную связь. Помимо этого, ОПВ отрицательно коррелирует с первичными показателями психологической проницаемости СС (самостоятельность суждений) и Б (беспристрастность), психологическое содержание которых составляют ослабленность самостоятельности, зависимость от авторитетов в восприятии другого человека, а также избирательность и субъективность восприятия в целом.

Таблица 3.3

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости

и психологической проницательности (n=125)

Показатели психологической проницательности	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
и					
ПЗ	-194*	-220*			
СИ	-247**	-190*	189*		
СС	-200*	-307**			-278**
Б	-255**	-229*			-200*
ОПП	-323**	-316**			-235**

Первичные показатели внушаемости ЭО и З дополняют список связей взаимодействием с отрицательными полюсами показателей психологической проницаемости ПЗ (психологическая зоркость) и СИ (социальная интуиция), характеризующими особенности чувственного познания, заключающиеся в неадекватности и поверхностности восприятия другого человека, в отсутствии социальной интуиции.

Таким образом, полученные данные указывают на наличие тесной связи внушаемости с отрицательным полюсом психологической проницательности.

Внушаемость в системе личностных предпочтений (по Д. Кейрси).

Разноречивые экспериментальные данные о связи внушаемости с дихотомией экстраверсия-интроверсия, содержащиеся в литературе [15, 264] побуждают к поиску связей, если таковые имеются, и объяснению их характера, исходя из природы феноменов экстраверсии-интроверсии и внушаемости.

Теоретически внушаемость могла бы взаимодействовать с каждой из этих установок: с экстраверсией – в силу того, что экстраверты представляют собой людей, на первый взгляд, мотивированных извне [78, 212, 264], а с интроверсией – в силу повышенной чувствительности интровертов [264]. Тем не менее, данный конкретный эксперимент не установил наличие связи между ОПВ (общим показателем внушаемости) и экстраверсией – интроверсией

(см.3.1.1.). Возможно, объяснение отсутствия связи внушаемости с этим показателем заключается в следующем: не "вертность" сама по себе должна коррелировать с внушаемостью, а функции оценки и восприятия, которые могут быть выражены в том или ином диапазоне (независимо от преобладания "вертности" в нем).

Есть точка зрения (А. Аугустинавичюте, И.Г. Малкина-Пых, В.Л. Таланов, К.Г. Юнг [168, 212]), что все экстравертные функции носят наступательный характер, так как они направлены на расширение контактов личности с миром, а все интровертные функции являются оборонительными, так как их основное назначение – минимизировать контакты с внешним миром. Экстраверты нуждаются в постоянном притоке стимуляции извне, который призван увеличивать их активацию (известно, что у экстравертов изначально уровень корковой активации весьма низок). Интроверты же, будучи от природы людьми с высокой корковой активацией, стремятся оградить себя от переизбытка внешней стимуляции, ведущей к истощению [там же].

Приступая к анализу корреляций общего показателя внушаемости с предпочтениями, диагностируемыми опросником Д. Кейрси, следует напомнить, что шкала «сенсорика – интуиция» характеризует способы восприятия, а шкала «логика – чувство (этика)» – способы оценки и предпочитаемые способы принятия решений, причем «логика» и «сенсорика» относятся к рациональному полюсу, поскольку каждая из этих функций способствует образованию отдельного суждения, а интуиция и чувство – к иррациональному, постигающему полюсу. Крайние точки шкал называются предпочтениями. На основе сочетания полярных признаков по четырем шкалам образуются 16 типов личности. Интерпретация данных осуществляется в логике типологии Юнга [179].

Результаты корреляционного анализа структурных показателей внушаемости и предпочтений, диагностируемых опросником Д. Кейрси, отражены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости и предпочтениями по Д. Кейрси (n=206)

Факторы характера по Кейрси	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
Е/ I		-185**	343**		
S/N			-201**	-150*	-156*
T/F	-391**	-249**	-232**	-184**	-411**

Итак, из таблицы следует, что ОПВ образует высокую, на 1% уровне значимости связь с показателем «этика» и на 5% уровне значимости - с показателем «интуиция». Психологический смысл параметра «этика» заключен в эмоциональной вовлеченности, ориентации в принятии решений на этические моменты в сфере межличностного взаимодействия (можно отметить попутно тот факт, что механизмы, обеспечивающие функции этической оценки, связаны с правым полушарием [179, 212], внушаемость также является результатом деятельности правого полушария [117]).

Интуиция связана с воображением и ассоциативными процессами. В рамках интуитивного восприятия возможно одновременное усвоение информации, поступающие по разным каналам (то есть, срабатывают так называемые симультанные механизмы обработки информации), в отличие от сенсорного восприятия (отрицательно коррелирующего с внушаемостью), характеризующегося усвоением информации целостными малыми блоками, с опорой на личный опыт. Свойственная интуитам рассеянность связана с деятельностью эвристических механизмов воображения, отвлекающего внимание от объектов внешнего мира [179], что в высшей степени согласуется с содержащимися в литературе описаниями внушаемости, как явления, сопровождающегося пассивностью и рассеянностью внимания [27, 139].

Входящий в структуру внушаемости показатель НОН (некритичная открытость новому) также образует значимые корреляции ($p \leq 0,01$) с

предпочтениями «интуиция» и «этика», а также «экстраверсия», что позволяет говорить о присутствии выраженного иррационально-суггестивного компонента в структуре интенсивного и широкого взаимодействия со средой. Связь показателя ГСВ (готовность следовать внушающему воздействию) с параметрами «этика» ($p \leq 0,01$) и «интуиции» ($p \leq 0,05$) характеризует преобладание бессознательной и субъективной составляющей в принятии воздействий.

Завершая анализ интекорреляций, полученных на базе методик диагностики внушаемости и теста Д. Кейрси для определения социального типа личности, можно сказать, что в целом подтверждено предварительное предположение о том, что внушаемость зависит от способов обмена информационными сигналами с окружением, обусловленных преобладающей активностью той или иной психологической функции.

3.1.3. Взаимосвязь внушаемости и механизмов психологической защиты

Исследование внушаемости предполагает решение нескольких задач, одна из которых – объяснение особенностей проявления внушаемости в психологических характеристиках личности, гипотетически связанных с этим феноменом. К числу последних целесообразно отнести и особенности внутренней психической деятельности человека, направленной на защиту своего "Я" от травмирующих воздействия, в частности, использование им механизмов психологической защиты. Теоретическим обоснованием этой точки зрения послужили содержащиеся в литературе предположения (Ф.В. Бассин, М.А. Рожнов, В.С. Лобзин, М.М. Решетников [18, 117, 177]) о наличии связей между эффективностью целенаправленного терапевтического внушения и усилением функционирования защитных механизмов.

Следует отметить, что в научной литературе подчеркивается двоякая роль МПЗ. Защитные механизмы развиваются как средство минимизации отрицательных переживаний, угрожающих целостности личности. Однако

чрезмерная напряженность защит, избыточное количественное присутствие их в структуре личности ведет к закреплению искаженного восприятия окружающей действительности [167, 214]. Иными словами, способствуя снятию психоэмоционального напряжения, защитные механизмы могут усиливать ригидные, автоматизированные, фиксированные формы поведения. Некоторые исследователи связывают двойственность эффекта с частотой использования МПЗ, полагая, что психически здоровый человек умеет использовать все защитные механизмы, и использует их по обстоятельствам, ситуационно (так называемые ситуативные защиты); использование же устойчивых защитных образований (или стилевых МПЗ) формируют и закрепляют стереотипы поведения, препятствующие гибкому реагированию в неблагоприятных ситуациях [167].

В данном исследовании была осуществлена попытка изучения взаимосвязи внушаемости с некоторыми механизмами психологической защиты: отрицанием, регрессией, компенсацией, проекцией, замещением, интеллектуализацией, реактивными образованиями. Для диагностики МПЗ личности была использована методика "Индекс жизненного стиля" Г. Келлермана, Р. Плутчека, Г. Конте в адаптации Л.И. Вассермана. Использование данной методики способствует решению еще одной задачи. Заложенная в теоретическом конструкте теста связь между каждым защитным механизмом и соответствующей ему эмоцией позволяет также проследить характер связей между внушаемостью и некоторыми основными эмоциями.

Данные, полученные по итогам корреляционного анализа качественных показателей внушаемости и МПЗ, представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости и психологических защит (ИЖС)

Показатели	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
А			366**		229**
С	475**	300**		274**	415**

D	224**	284*		193**	318**
E		183**			151*
F				143*	
G	-300**	-175**			-217**
H	256**	227**			241**

Из таблицы следует, что общий показатель внушаемости (ОПВ) обнаруживает положительные связи на 1% уровне значимости с отрицанием, регрессией, компенсацией и реактивным образованием и отрицательные (на том же уровне значимости) – с интеллектуализацией. Связи первичных показателей внушаемости выглядят так:

а) наибольшее количество положительных связей наблюдается у показателя З (зависимость) с такими механизмами, как регрессия, реактивные образования, проекция ($p \leq 0,01$), компенсация (на уровне $p \leq 0,05$);

б) показатель НОН положительно ($p \leq 0,01$) связан только с отрицанием;

в) показатель ЭО обнаруживает наиболее ровные высокие корреляции ($p \leq 0,01$) в сравнении с остальными первичными показателями, причем с механизмами регрессии, компенсации, реактивных образований – положительные, а с интеллектуализацией – отрицательные связи;

г) показатель ГСВ положительно связан с регрессией, компенсацией ($p \leq 0,01$) и замещением ($p \leq 0,05$).

Можно отметить, также, что с механизмом отрицания связан только один первичный показатель – НОН ($p \leq 0,01$), с механизмом замещения – ГСВ ($p \leq 0,05$); в обоих случаях связи носят положительный характер.

Наблюдаемая общая тенденция к преимущественно положительным связям внушаемости с МПЗ детерминирована спецификой функционирования психологических защит и спецификой феномена внушаемости. В научной литературе немаловажное место занимает точка зрения, согласно которой внушаемость рассматривается как саморегулирование деятельности человека под неосознаваемым влиянием окружающей обстановки (В.А. Бакеев, А.С. Ромен, Л. Шерток), эта деятельность направлена на избегание, уход от

конфликтной ситуации, связанной с отвержением, неприятием. Актуализация психологической защиты и, в частности, функционирование МПЗ, обусловлено необходимостью включения последних во внутренние психические структуры с целью "обезвреживания" причиняющих беспокойство аффективных переживаний. И хотя динамика этих процессов на сегодня еще не ясна, можно сказать, что и внушаемость, и «защитность» детерминированы способностью человека к трансформации психологических установок, осуществляемой подсознанием и направленной на сохранность целостности внутренних психических структур, и в этой психической деятельности прослеживается функциональная общность внушаемости и механизмов психологической защиты. Для более глубокого понимания закономерности наблюдаемых взаимосвязей показателей внушаемости с психологическими защитами следует подробнее осветить специфику действия рассматриваемых защитных механизмов.

Отрицание – защитный механизм, действие которого сопряжено с игнорированием или отрицанием некоторых тревожащих аспектов реальности, которые, будучи очевидными для окружающих, не могут быть приняты личностью. Реализация этой защиты характеризуется искажением реальности или отрицанием какой-либо стороны самой себя. Высокая положительная корреляция с первичным показателем НОН представляется закономерной, так как все разнообразие психологического содержания этого показателя внушаемости сопряжено с безоговорочным интеллектуальным и эмоциональным принятием другого как такового и мира в целом. Следует отметить, что авторы методики ИЖС повышенную внушаемость истероидных личностей связывают с доминирующим функционированием именно механизма отрицания в структуре их защитной деятельности. С помощью этот механизма истероидные личности отрицают у своего окружения внутренне неприемлемые черты или негативные чувства к субъекту переживания (то есть, к самому истероиду).

Отсутствие связей НОН с остальными МПЗ можно объяснить тем, что подразумевающиеся этим показателем толерантность, гибкость и естественность принятия любого, в том числе и необычного опыта, несовместимы с общей напряженностью защитных структур, стоящих на страже личностной целостности.

Регрессия как защитный механизм означает возврат к более ранним и менее зрелым формам реагирования в ситуации воздействия фрустрирующих факторов. Основным назначением регрессии является сдерживание чувства неуверенности в себе и страха неудачи. Можно сказать, что этот защитный механизм выступает в роли своеобразного запроса о помощи и используется, как правило, в состоянии ослабленного самоконтроля; следствием этого являются самые высокие абсолютные значения положительных корреляций с эмоциональной отзывчивостью, зависимостью, готовностью следовать внушающим воздействиям, а, следовательно, и общим показателем внушаемости.

Механизм компенсации рассматривается как одна из форм защиты от комплекса неполноценности; это бессознательная попытка преодоления реальных и воображаемых недостатков, приобретающая формы заимствования ценностей, мыслей, установок других людей без предварительного анализа и адаптации к личности. Компенсация носит достаточно универсальный характер, так как стремление к достижению определенного статуса свойственно подавляющему большинству людей. Частое использование этого механизма характеризует мечтателей, идеалистов. Связь компенсации с такими показателями, как З, ГСВ, ОПВ объясняется тем, что преодоление воображаемого дефекта происходит путем прямого присвоения себе достоинств или поведенческих стереотипов другого лица, а с ЭО – его узко целевым предназначением – сдерживанием эмоции печали, страха утраты.

Проекция – это механизм защиты, связанный с процессом бессознательного переноса собственных эмоционально неприемлемых свойств

на других людей; характерна для эмоционально незрелых или очень ранимых личностей. Основным отличием проекции от других МПЗ является его направленность (вектор). Если использование всех остальных психологических защит характеризуется движением «внутри» и означает, в той или иной мере, «примеривание» на себя определенных свойств, то проекция сопровождается выносом неприемлемых свойств за пределы собственной личности и распределением их между окружающими. Таким образом подводится рациональная основа для отвержения других, что может объяснить отсутствие связей этого защитного механизма с ЭО, НОН, ГСВ и ОПВ. А значимая положительная корреляция проекции с зависимостью может означать наличие своеобразной обратной связи, проявляющейся в стремлении сдерживать чувство неприятия себя; при этом может происходить противоположное явление: социально значимые люди наделяются всевозможными достоинствами, которыми в действительности не обладают.

Замещение как вид психологической защиты является способом безопасного переноса подавляемых эмоций гнева, враждебности с более сильного или значимого объекта, способного к ответной агрессии, на те из объектов, которые представляются менее опасными; это, своего рода, смещение обвинения. Лежащая в основе этого защитного механизма эмоция, относящаяся к паттерну гнева, несовместима со стремлением к аффилиации, эмоцией принятия и общей искательно-доброжелательной направленностью, которыми характеризуются ЭО, З, НОН; этим объясняется факт отсутствия корреляций механизма «замещение» с названными первичными показателями внушаемости. Поскольку использование этой защиты деструктивно по сути, в большинстве случаев не наступает ожидаемого облегчения; состояние человека можно характеризовать как фрустрированное, и чаще всего оно сопровождается неожиданными, немотивированными, бессмысленными действиями, что в некоторой степени согласуется с бессознательным, импульсивным характером действий, составляющих область проявления

показателя ГСВ. Этим, возможно, и объясняется положительная корреляция механизма замещения с ГСВ (на уровне значимости $p \leq 0,05$).

Механизм интеллектуализации предполагает бессознательный контроль над эмоциями и побуждениями путем ухода в область абстракций и логики и развивается для сдерживания эмоции ожидания из страха перед разочарованием; иными словами, при использовании этой психологической защиты происходит подавление эмоциональной сферы в целом. Этим фактом объясняются отрицательные связи с ОПВ (а в том числе и первичными показателями внушаемости – ЭО и З), так как внушаемость представляет собой преимущественно эмоциональную регуляцию поведения.

Достаточно любопытен характер взаимосвязей внушаемости с механизмом «реактивные образования» – положительные на 1% уровне значимости с показателями ЭО, З и ОПВ – и отсутствие с НОН и ГСВ. Этот факт обусловлен спецификой самого МПЗ. Этот механизм формируется для предупреждения проявления неприемлемых желаний и чувств путем преувеличенного развития противоположных стремлений; функционирование этого механизма связывают с усвоением человека кодекса высших социальных ценностей. Использование этой защиты сопровождается повышенной внутренней напряженностью (в том числе и эмоциональной) и выраженной ориентацией на социальное одобрение.

3.1.4. Соотношение показателей внушаемости, УСК (уровня субъективного контроля) и факторов личности (по Р. Кеттеллу)

Основанием для изучения связей между показателями внушаемости и показателями уровня субъективного контроля послужили сложившиеся в рамках экзистенциальной терапии представления о повышенной внушаемости лиц с экстернальным локусом контроля [257] . Конструкт, известный под названием "локус контроля", возник в контексте теории социального научения и описан Дж.Роттером. Локус контроля - особое качество личности, характеризующее ее со стороны ее включенности в жизнедеятельность и

отражающее субъективно понимаемую меру личностной ответственности за осуществляемый выбор [5, 173].

Для измерения уровня субъективного контроля использовалась методика Дж. Роттера в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голынкиной, А.М. Эткинда [173]. Методика предназначается для оценки внутреннего (интернального) или внешнего (экстернального) контроля, характеризующего то, как человек воспринимает связь между собственным поведением и последующими событиями. Внутренний контроль характеризует понимание события как обусловленного либо поведением, либо относительно устойчивыми личностными свойствами. Внешний контроль означает понимание событий как результат благоприятного или несчастливого стечения обстоятельств. Считается, что локус контроля, характерный для индивида, является универсальным по отношению к любым типам ситуаций и событий, с которыми он сталкивается в социальном взаимодействии [там же].

Результаты взаимосвязей качественных показателей внушаемости с показателями уровня субъективного контроля представлены в таблице 3.6.

Из таблицы следует, что связи общего показателя и большинства первичных показателей внушаемости с положительным полюсом локуса контроля носит отрицательный характер; это значит, что внушаемость положительно связана с экстернальным локусом контроля. Экстернальный локус контроля отражает ориентацию на внешнюю ситуацию и оценку своих достижений или неудач как результат воздействия неконтролируемых внешних воздействий (в то время как интернальный локус контроля предполагает наличие определенной меры ответственности за совершение своих поступков и интерпретацию результатов своей жизнедеятельности как последствия собственного, более или менее успешного функционирования).

Таблица 3.6

**Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости
и локуса контроля**

Показатели локуса контроля	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
Ио	-259**	-340**			-218**
Ид	-309**	-359**	152*		-263*
Ин		-168*			
Ис	-208**	-141*			-145*
Ип		-137*			
Им	-297**	-300**			-242**
Из				195**	

Отрицательные связи, прослеживающиеся между интернальным локусом контроля, в частности, показателями Ио (общая интернальность), Ид (интернальность в области достижений), Им (интернальность в области межличностных отношений), и первичными показателями внушаемости З (зависимость) ЭО (эмоциональная отзывчивость), а также ОПВ (общим показателем внушаемости), позволяют говорить о том, что, во-первых, ориентация на других, составляющая часть психологического содержания показателя З (зависимость), взаимодействует с психологическим наполнением отрицательного полюса интернальности в области межличностных отношений, характеризующим их (отношения) со стороны затруднений в формировании собственного круга общения, а, во-вторых, высокая чувствительность и готовность к эмоциональному отклику на внешнее воздействие, заложенные в показателе ЭО, взаимодействуя с низким уровнем субъективного контроля, отражает поле личностной уязвимости, требующей, в порядке компенсации, преувеличения достижений (эмоционально положительно окрашенных) и преуменьшения неудач (не содержащих в себе ничего позитивного).

Своеобразие связей показателя НОН (некритичная открытость новому) с УСК заключается в том, что он отрицательно коррелирует со всеми показателями интернального локуса контроля, за исключением показателя Ид, (с ним НОН образует положительную связь). Отрицательная связь НОН с интернализацией контроля (и, следовательно, положительная с

экстернализацией контроля) свидетельствует о том, что толерантность ко всему новому в комплексе внешних воздействий не означает эффективного взаимодействия с ним, а лишь открытое его принятие и усвоение. Положительная корреляция НОН с Ид характеризует особенности индивидуального понимания опыта достижений и субъективность его оценки и может отражать значимость сферы достижений для личностной самооценки.

В целях дальнейшего изучения связей внушаемости с параметрами личности, относящимися к разным структурным уровням, был осуществлен корреляционный анализ показателей внушаемости и факторов личности по модели Р. Кеттелла. Данная факторная концепция личности несет информацию и о темпераментальных (факторы А, С, F, Н, Q₃, Q₄), и о содержательных свойствах личности (I, G, L, E, M, N, O) [194].

Факторы личности, диагностируемые «Шестнадцатифакторным личностным опросником», представляют собой биполярные континуумы, на полюсах которых сосредоточены противоположные психологические характеристики. В связи с этим положительный знак (+) коэффициента корреляции между показателями внушаемости и факторами личности трактуется как связь одноименных полюсов данного показателя и личностного фактора, и, соответственно, отрицательный знак (–) свидетельствует о связи противоположных полюсов.

Результаты корреляционного анализа показателей внушаемости и факторов личности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Значимые коэффициенты корреляций между показателями внушаемости и факторами личности по Р. Кеттеллу (n=206)

Факторы личности по Р. Кеттеллу	Показатели внушаемости				
	ЭО	З	НОН	ГСВ	ОПВ
А			155*		170*

C	-318**	-299**		-163*	-308**
E			138*		
F	-148*		227**		
G				-172*	
H		-196**	371**		
I	202*	231**	189**		284**
L				228**	
O	313**	183**	-172*		155*
Q ₁	-146*				
Q ₂	-191**	-191**	-254**		-273**
Q ₃	-280**			-216**	-199**
Q ₄	242**	185**	-320**	192**	146*
F ₁	459**	256**	-279**	292**	318**
F ₂			346**		
F ₃	-277**	-263**		-147*	-319**
F ₄	-266**	-256**			-227**

Общий показатель внушаемости образует связи на высоком 1% уровне с факторами В⁻ (низкий интеллект), С⁻ (слабость Я), I⁺ (премсия, чувствительность, мягкосердечие), (зависимость), Q₃⁻ (низкое самомнение), F₁⁺ (высокая тревожность), F₃⁻ (сензитивность), F₄⁻ (конформность); значимые корреляции на 5% уровне – с факторами А⁺ (аффектотимия), О⁺ (гипотимия), Q₄⁺ (высокая эго-напряженность).

Первичные показатели внушаемости, в большинстве своем, в образовании связей с личностными факторами отражают тенденции, характерные для общего показателя. Наибольшей устойчивостью, при этом, отличаются связи показателей внушаемости с факторами F₁⁺ (высокая тревожность), Q₄⁺ (высокая эго-напряженность), I (мягкосердечие), О⁺ (гипотимия), F₃⁻ (сензитивность), Q₂⁻ (зависимость).

Кроме того:

- аффективный показатель внушаемости ЭО (эмоциональная отзывчивость) образует связи с фактором F⁻ («десургенсия», сдержанность, озабоченность), отражающим тенденции к пессимизму в восприятии жизни, ожидание неудач и общую озабоченность;

- показатель «зависимость», представляющий защитно-регулятивный

компонент внушаемости, положительно коррелирует с фактором Н⁻ («тректя», робость, нерешительность);

- когнитивный показатель внушаемости «некритичная открытость новому» образует положительные связи с факторами личности А⁺ (афферотимия, общительность), Е⁺ (конформность), F⁺ (экспрессивность), F₂⁺ (экстраверсия), Н⁺ («пармия», смелость), которые объединены характеристиками, отражающими коммуникативные особенности –лишенные критичности доброжелательные, импульсивные, эмоциональные наклонности в установлении социальных контактов;

- представляющий поведенческий компонент внушаемости показатель ГСВ расширяет обозначенное психологическое пространство за счет корреляций с факторами G (низкое супер-эго), L⁺ («протенсия», подозрительность, защитность), взаимодействие которых образует круг личностных характеристик, отражающих подозрительность и связанное с нею внутреннее напряжение, усиливаемое общей подверженностью чувствам и влияниям случайных обстоятельств.

Полученные корреляции между показателями внушаемости и УСК свидетельствуют о том, что тенденция объяснять течение своей жизни влиянием внешних факторов может образовывать общее психологическое пространство с тенденцией поддаваться воздействию этих факторов.

Результаты корреляционного анализа показали, что внушаемость образует значимые связи с достаточно широким спектром темпераментальных, характерологических и содержательных характеристик личности, диагностируемыми «Шестнадцатифакторным личностным опросником» Р. Кеттелла.

3.1.5. Группировка изучаемых показателей методом факторного анализа

Проведение факторного анализа является процедурой, направленной на поиск фундаментальных переменных личности, с помощью которых может

быть объяснена большая часть дисперсии в группе данных, полученных по тестам, используемым в исследовании.

В этом исследовании факторный анализ проводился на основе данных, полученных в результате эмпирического исследования связей качественных показателей внушаемости с характеристиками темперамента, адаптивности, психологической проницательности, социальных типов личности (по Д. Кейрси), а также с механизмами психологической защиты и спектром личностных свойств, значимых для феномена внушаемости. Таблицу интеркорреляций составила 71 переменная. После вращения факторной матрицы были получены трех-, четырех- и пятифакторный варианты моделей. Наиболее соответствующим требованиям оценки факторной модели является четырехфакторный вариант.

Результаты факторного анализа отражены в таблице 3.8.

Таблица 3.8.

Факторная структура изучаемых психологических свойств

Положительный полюс	Вес	Отрицательный полюс	Вес
Фактор I			
Высокая тревожность (F_1^+)	729	Общая экстернальность	597
Регрессия (C)	662	Экстернальность в области достижений	522
Эмоциональная отзывчивость	608	Экстернальность в области межличностных отношений	518
Эмоциональная возбудимость	601	Экстернальность в области неудач	409
Общий показатель внушаемости	564	Низкий интеллект (B^-)	395
Зависимость	504	Слабость «Я» (C^-)	377
Высокая эго-напряженность (Q_4^+)	499	Экстернальность в области семейных отношений	376
Гипотимия (O^+)	474	Активность	347
Замещение (F)	423	Низкий самоконтроль (Q^3)	304
Компенсация (D)	375	Экстернальность в области производственных отношений	262
Искренность	356		

Готовность следовать внушающему воздействию	343		
Проекция (E)	292		
Подозрительность (L ⁺)	287		
Подавление	251		
Фактор II			
Экстраверсия	856	Интроверсия	756
Пармия (смелость) (H ⁺)	762	Зависимость от группы (Q ₂ ⁻)	429
Экстраверсия (предпочтение)	756	Ригидность	241
Экстраверсия	628		
Некритичная открытость новому	511		
Темп реакций (TP ⁺)	504		
Сургенсия (экспрессивность) (F ⁺)	479		
Аффектотимия (A ⁺)	372		
Отрицание	328		
Фактор III			
Динамика	718	Статика	718
Интуиция	608	Сенсорика	608
Чувство	510	Логика	510
Аутия (мечтательность) (M ⁺)	215	Низкое супер-эго (Q ₄ ⁻)	492
		Прямолинейность (N ⁻)	305
Фактор IV			
Независимость (F ₄ ⁺)	707	«Харрия», низкая чувствительность (I ⁻)	473
Реактивная уравновешенность (F ₃ ⁺)	604	Реактивные образования	329
Доминантность (E ⁺)	493		
Радикализм (Q ₁ ⁺)	420		

Первый фактор условно назван «высокая тревожность – экстернальность», по одноименным показателям, вошедшим в фактор с максимальной (и сопоставимой) факторной нагрузкой и разным знаком (729 и 597 соответственно). Содержание положительного полюса составили качественные показатели внушаемости – эмоциональная отзывчивость (ЭО), зависимость (З), готовность следовать внушающим воздействиям (ГСВ) и общий показатель внушаемости (ОПВ), показатель темперамента

«эмоциональная возбудимость» (ЭВ), механизмы психологической защиты «регрессия» (С), «замещение» (F), «компенсация» (Д), «проекция» (Е), «вытеснение» (В), высокая эго-напряженность (Q_4^+), гипотимия (O^+), «протенсия» (подозрительность, L^+).

Отрицательный полюс образовали показатели экстернальности – общей (I_0^-), в области достижений (I_d^-), неудач (I_n^-), межличностных, семейных и производственных отношений (I_m^- , I_c^- , I_p^-), а также показатель темперамента «активность» с отрицательным знаком (A^-), «слабость Я» (C^-), «низкое самомнение» (Q_3^-), «низкий интеллект» (B^-).

Анализ психологического содержания положительного полюса этого фактора показывает, что он объединил показатели, отражающие общую тревожно-напряженно-защитную тенденцию как принцип внутренней организации и соотносящийся с ней эффект – уязвимость личности к воздействиям среды и ее неспособность к сопротивлению. Отрицательный полюс образует паттерн психологических характеристик, связанных с ощущением недостаточности силы и беспокойно-уклончивыми тенденциями.

Эмоциональная окраска фактора определена эмоциями, которые связаны с механизмами психологической защиты, сосредоточенными на положительном полюсе – эмоциями печали, удивления, отвращения, страха.

Общая направленность психологических характеристик фактора «высокая тревожность – эстернальность» позволяет говорить об отношениях реципрокности между полюсами на основании слабости «Я» и связанной с ней недостаточной интегрированности.

Второй фактор условно назван «экстраверсия – интроверсия». Положительный полюс представлен показателями: «экстраверсия» (диагностируемая разными тестами), «некритичная открытость новому» (НОН), «темп реакции» (ТР), экспрессивность (F^+), аффектотимия (A^+). Полученные результаты показывают, что их объединение обусловлено тем содержанием признаков, которое отражает активную, открытую и

наступательную, хоть и не всегда эффективную форму взаимодействия личности со средой.

Заслуживает внимания факт включенности когнитивного компонента внушаемости «некритичная открытость новому» и его взаимодействие с защитным механизмом "отрицание". Примечательно, что защитная деятельность, характеризующаяся отрицанием, свидетельствует об искаженном восприятии действительности и направлена вовне.

Отрицательный полюс представлен показателями «интроверсия» (I), «зависимость от группы» (Q_2^-), «ригидность». Некоторые психологические характеристики, объединенные двумя последними показателями, способствуют усилению общей пассивно-оборонительной тенденции, выражаемой интроверсией. Полюса фактора образуют паттерн свойств, характеризующий противоположные способы взаимодействия со средой: наступательный и оборонительный.

Третий фактор также отражает особенности взаимоотношений личности и среды. Название этого фактора («динамика – статика») отражает две противоположные тенденции, обусловленные комбинацией показателей обоих полюсов. Так, на положительном полюсе сосредоточены показатели «динамика», «интуиция», «чувство» («этика»), «аутия» (M^+), характеризующие иррациональное отношение к жизни, во многом обусловленное ориентацией на моральные нормы во взаимоотношениях между людьми, без учета реальности. Отрицательный полюс, представленный параметрами «статика», «сенсорика», «логика», «низкое супер-эго» (Q_4^-), «прямолинейность» (N^-), объединил характеристики, отражающие рациональное отношение к миру, ориентированное на спланированность и предсказуемость, без учета эмоционального и этического компонентов во взаимоотношениях.

Четвертый фактор, получивший название «независимость – низкая чувствительность» объединил на положительном полюсе показатели «независимость» (F_4^+), «реактивная уравновешенность» (F_3^+), «доминантность»

(E⁺), радикализм (Q₁⁺).

Отрицательный полюс включил показатели «низкая чувствительность» (I⁻) и «реактивные образования» (H).

Анализируя психологическое содержание показателей, образовавших этот фактор, следует отметить, что его полюса дополняют друг друга и образуют единый паттерн свойств, характеристики которых соответствуют качествам смелости, независимости, самоуверенности, усиленных эмоцией радости (соответствующей механизму «реактивные образования»).

Заслуживает внимания и тот факт, что механизм «реактивные образования», вошедший в паттерн доминирования и агрессивности, формируется для предотвращения выражения неприемлемых черт (таких, как черствость, жесткость, отсутствие сочувствия и чувствительности как таковой) путем преувеличенной демонстрации противоположных тенденций.

Итак, в результате проведения факторного анализа были получены четыре фактора, представляющие в обобщенном виде основной массив рассматриваемых показателей: «высокая тревожность – экстернальность», «экстраверсия – интроверсия», «динамика – статика», «независимость – низкая чувствительность». Определяющие их симптомокомплексы позволяют описать совокупность психологических характеристик, объединенных в каждый отдельный фактор.

Полученные результаты продемонстрировали, что все первичные и общий показатели внушаемости и механизмы психологической защиты, действие которых характеризуется направленностью на внутренние психические структуры, составили единое психологическое пространство, отражающее их функциональную общность.

3.2. Психологический анализ общих закономерностей и индивидуальных особенностей внушаемости

Результаты количественного анализа, в ходе которого было установлено наличие значимых связей между изучаемыми показателями, позволили осуществить качественный анализ, направленный на поиск индивидуальных особенностей проявления внушаемости. Для этой цели в исследовании в рамках качественного анализа были использованы метод «асов» и метод "профилей" [182, 194]. Метод «асов» позволил сгруппировать испытуемых на основе определенных критериев: по степени выраженности внушаемости (то есть, по величине общего показателя (ОПВ)) и по комбинации показателей данного свойства – с учетом доминирования одного из них. Таким образом, были получены 2 группы испытуемых, различающиеся величиной ОПВ: лица с высоким уровнем внушаемости (ОПВ⁺), значения которых находятся в диапазоне 75-100 процентиля, и лица с низким уровнем внушаемости (ОПВ⁻), со значениями в диапазоне 0-25 процентиля, а также 4 группы, представляющие мономодальные типы внушаемости - аффективный, зависимый, открытый, поведенческий.

С помощью метода профилей в каждой из выделенных групп были изучены психологические особенности лиц, различающихся уровнем и диспозицией внушаемости.

3.2.1. Специфика темперамента у личностей с разной диспозицией внушаемости

Теоретический анализ литературы и результаты количественного анализа, полученные на предыдущем этапе исследования, послужили основанием для изучения индивидуальных особенностей проявления темперамента у лиц, различающихся величиной ОПВ и диспозицией внушаемости. Для диагностики темперамента использовалась "Методика определения психологической характеристики темперамента" Д.Я. Райгородского [173]. В данном исследовании оценки по показателям темперамента, полученные на основании этой методики, были предварительно переведены в процентиля.

На рисунке 3.1 представлены сводные профили, отражающие специфику

проявления свойств темперамента в группах, различающихся значениями общего показателя внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻).

Отмеченные на этом графике (а также всех последующих) значения являются средним арифметическим определенного показателя в группе. На оси ОХ расположены показатели темперамента, на оси ОУ – процентиля; средняя линия проведена через точку 50 перцентилей. Все значения показателей темперамента выше этой линии означают тенденцию к их выраженности, выше 75-го перцентиля располагаются значения, характеризующие высокую степень выраженности. Значения ниже средней линии свидетельствуют о тенденции к незначительной выраженности (либо о невыраженности – если ниже точки 25 перцентиля) показателя. Внизу под графиком находится таблица, в которой представлены числовые значения показателей профилей.

Визуальный анализ профилей темперамента лиц, различающихся степенью внушаемости, обнаруживает следующие факты:

1) показатели темперамента представителей групп с высоким и низким уровнем внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻) расположены преимущественно в зоне средних значений;

2) видимые различия наблюдаются по показателям "эмоциональная возбудимость"(ЭВ), "активность" (А), "искренность" (И) (последний показатель не относится к характеристикам темперамента, однако в этом исследовании рассматривается как одна из существенных характеристик личности, входящих в феноменологию внушаемости).

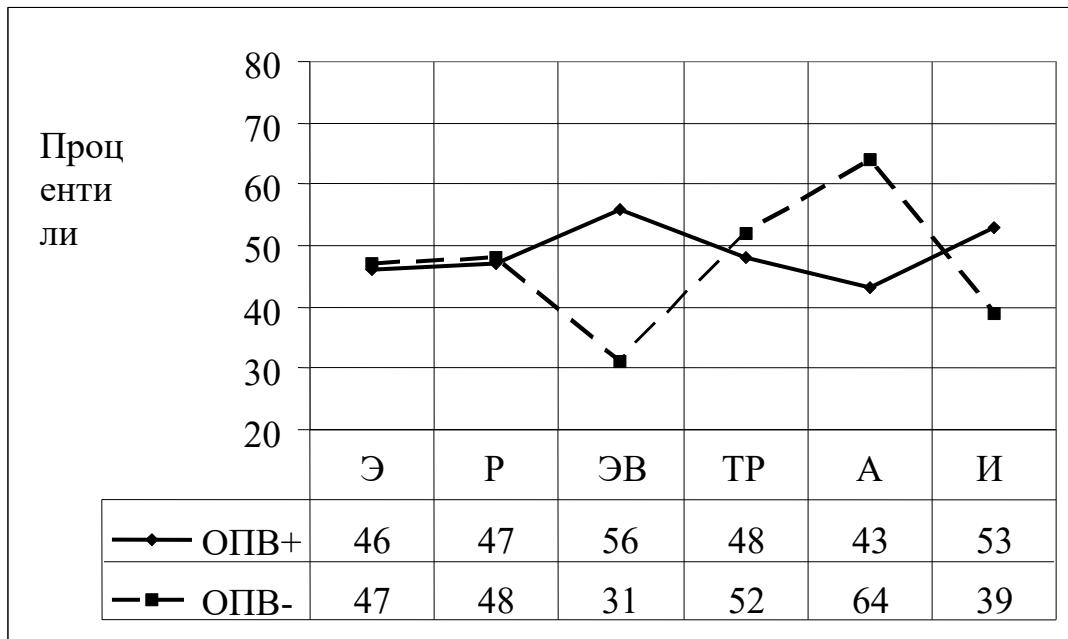


Рис.3.1 Психологические характеристики темперамента в группах лиц с высоким (ОПВ⁺) и низким (ОПВ⁻) уровнем внушаемости.

Примечание: ОПВ⁺ - 55 испытуемых; ОПВ⁻ - 51 испытуемый.

Визуально определяемые различия подтверждены статистически. Значимые различия по t-критерию Стьюдента, представленные в таблице В.1. (см. прил. В), наблюдаются по показателям ЭВ (эмоциональная возбудимость) и А (активность) на уровне $p \leq 0.01$, а также И (искренность) на уровне $p \leq 0.05$.

Психологическое содержание вошедших в структуру внушаемости показателей А⁻ и ЭВ заключается в эффективности освоения и преобразования сигналов внешней среды и скорости возникновения и смены эмоционального отклика на средовые воздействия.

Таким образом, повышенная готовность эмоционального отклика в сочетании с неэффективностью преобразования сигналов внешней среды (А⁻) определяют чувствительность и проницаемость личности к воздействиям извне, выступая в качестве внутренних факторов формирования внушаемости, в то время как невысокая эмоциональная возбудимость и достаточно высокая активность способствуют снижению чувствительности к воздействиям средовых сигналов.

Ранжирование показателей темперамента выявило специфику его проявления в у лиц с ОПВ⁺ и ОПВ⁻.

В табл. 3.9 представлены особенности проявления темперамента в группах, различающихся величиной ОПВ.

Таблица 3.9

Ранги показателей темперамента у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	А ⁻	ЭВ ⁻
2	ЭВ ⁺	А ⁺
3	Э-	И ⁻

Примечание: здесь и далее значения показателей ранжированы по уменьшению.

Сравнивая группы лиц с высоким и низким уровнем внушаемости, следует подчеркнуть, что доминирующими в них являются одни и те же показатели темперамента, но с противоположными знаками: если для представителей ОПВ⁺ характерны пониженная активность и повышенная эмоциональная возбудимость, то лицам с ОПВ⁻ свойственны пониженная возбудимость и повышенная активность.

Ниже приводится анализ особенностей проявления некоторых психологических характеристик темперамента у представителей мономодальных типов внушаемости.

На рис. 3.2 представлены профили темперамента у лиц, различающихся диспозицией внушаемости.

Визуальный анализ профилей темперамента позволяет говорить о том, что:

1) наиболее характерные отличия проявляются в соотношении параметров темперамента, характеризующих определенный тип внушаемости, и уровне их выраженности;

2) профили эмоционального и поведенческого типа внушаемости являются наиболее выразительными и представляют собой почти зеркальное отражение

друг друга;

3) наибольшие различия в полученных данных наблюдаются в показателях ТР (темп реакций) и Р (ригидность).

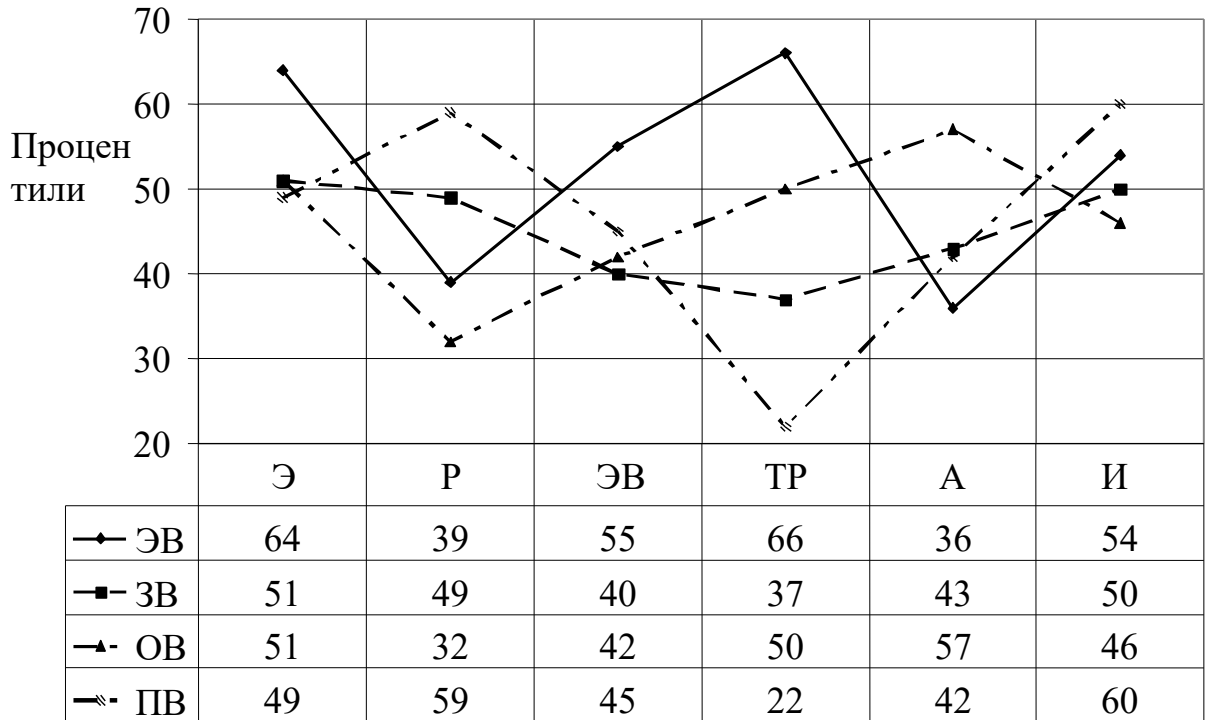


Рис. 3.2 Психологические характеристики темперамента у представителей мономодальных типов внушаемости.

Визуально определяемые различия подтверждаются статистически (см. табл. Б.1, прил Б).

В таблице 3.10 указаны свойства темперамента, представленные в структуре различных типов внушаемости.

Как следует из таблицы, для лиц с эмоциональным типом внушаемости характерны довольно быстрый темп реакций, пониженная активность произвольной направленной психической деятельности, экстравертированность.

Лица, представляющие зависимый тип внушаемости, характеризуются пониженным темпом реакций, пониженной эмоциональной возбудимостью, пониженной активностью.

Личностям ОВ-типа присущи пластичность, пониженная эмоциональная возбудимость, активность.

В группе с поведенческим типом внушаемости ведущими характеристиками являются пониженный темп реакций, искренность, ригидность.

Таблица 3.10

Ранги показателей темперамента у лиц с разным типом внушаемости

Ранги	Эмоциональ- ный тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	ТР ⁺	ТР ⁻	Р ⁻	ТР ⁻
2	А ⁻ , Э ⁺	ЭВ ⁻	ЭВ ⁻	И ⁺
3	Р ⁻	А ⁻	А ⁺	Р ⁺

3.2.2. Особенности проявления личностных предпочтений по Д. Кейрси у представителей разных типов внушаемости

Приступая к данной части исследования, мы исходили из предположения, что представители группы ОПВ⁺ (с высоким уровнем внушаемости) и ОПВ⁻ (с низким уровнем внушаемости) предпочитают разные способы восприятия информации и принятия решений.

Тест Д. Кейрси предназначен для определения особенностей темперамента и характера, которые проявляются во взаимодействии с другими людьми как типичные свойства человека [179]. Тест диагностирует 16 типов личности, получаемых в результате сочетания полярных признаков по четырем шкалам:

- 1) экстраверсия – интроверсия (Е – I);
- 2) сенсорика – интуиция (S – N);
- 3) рациональность – иррациональность (Т – F);
- 4) статика – динамика (J– P).

Интерпретация данных, полученных с помощью методики, осуществляется в логике типологии К. Юнга [179]. Модель Юнга представлена

двумя установками – экстраверсией и интроверсией и четырьмя функциями, или типами ориентации – ощущением, интуицией, логикой (рациональным полюсом), чувством (или этикой, иррациональным полюсом). В тест Д. Кейрси введена дополнительная шкала. Крайние точки всех шкал называются предпочтениями.

На рис. 3.3 представлены профили предпочитаемых способов принятия и оценки информации лиц, различающихся уровнем внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻).

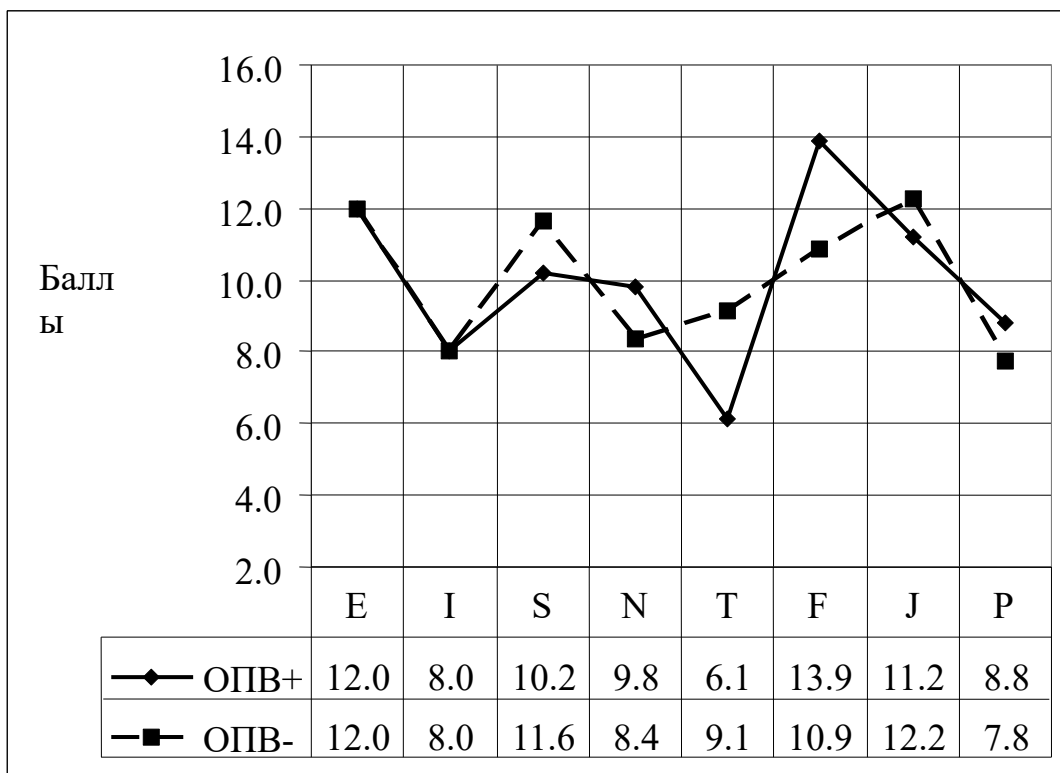


Рис. 3.3 Специфика предпочтений по Кейрси у лиц с разным уровнем внушаемости.

Визуально наблюдаемые различия между профилями предпочтений в группах испытуемых с высоким (ОПВ⁺) и низким (ОПВ⁻) уровнем внушаемости подтверждены статистически (см. табл.Б.2, прилож.Б).

Значимые различия наблюдаются по показателям «логика» (Т) – «чувство» (F), $p \leq 0,01$; и «сенсорика» (S) – «интуиция» (N), $p \leq 0,05$.

Информация о доминирующих показателях отражена в табл. 3.11.

Полученные данные позволяют охарактеризовать психологические особенности лиц с высоким и низким уровнем внушаемости.

У высоковнушаемых личностей доминируют показатели F⁺ (иррациональный полюс) и E⁺ (экстраверсия), то есть, в структуре высоковнушаемой личности этическая функция (чувство) взаимодействует с экстравертной личностной установкой.

Таблица 3.11

Ранги показателей предпочтений по Кейрси у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	F ⁺	J ⁺
2	E ⁺	E ⁺

Доминирование показателя «чувство» означает, что отражаемое противоположным полюсом мышление, основанное на логике и аргументах, является менее дифференцированным и играет вспомогательную роль в регуляции поведения [179]. Чувство (или этика), в отличие от мышления, позволяет судить о ценности того или иного явления в эмоциональных категориях, то есть, чувство является способом субъективной оценки.

Доминирование данных показателей отражает способность к установлению чувственной связи с окружающей средой. Таким людям свойственны живые и насыщенные эмоции. В процессе жизнедеятельности ориентируются на общественные взаимоотношения, которые влияют на принятие решений. Экстравертированная порывистость и субъективно интерпретируемые общественные ожидания приводят к тому, что личности этого типа бессознательно стремятся следовать общепринятым стандартам. Стремясь к завязыванию новых отношений, могут проявлять альтруистические тенденции.

Считается, что именно с экстравертным чувством связаны

распространение культурных ценностей и выражение коллективных тенденций в общественной жизни [179, 212].

В профиле личностных предпочтений в группе с низким уровнем внушаемости доминантным является показатель «статика» (J), отражающий аналитические тенденции функционирования сознания. Лица с выраженной ведущей статикой принимают решения после предварительно логического или эмоционального анализа информации, то есть, они не склонны к спонтанным действиям. Такие люди обычно предпочитают заранее планировать свою жизнь и не попадать в зависимость от текущих обстоятельств. Они довольно решительны и стараются не допускать сомнений.

Взаимодействие с экстравертной установкой способствуют проявлению таких черт характера, как раскованность, самоуверенность. Их чувства и переживания связаны, главным образом, с эгоцентрическими интересами. Стремясь к расширению контактов с окружающими, демонстрируют наступательную тактику; достаточно бесцеремонны в межличностных отношениях, подчиняют окружающих своему эмоционально-волевому напору. В разрешении конфликтов не склонны руководствоваться эмоциями, не очень озабочены этичностью поступков [179].

Другая группа фактов, полученных на основании методики Д. Кейрси, содержит информацию о специфике предпочтений у лиц с мономодальными типами внушаемости.

На рис. 3.4 изображены профили личностных предпочтений испытуемых, представляющих мономодальные типы внушаемости.

Конкретно определяются различия (подтвержденные статистически (см. табл. Б.2, прилож. Б) :

- 1) при сопоставлении профилей ЭВ- типа и ЗВ- типа на уровне $p \leq 0,05$;
- 2) при сравнении профилей ЭВ и ПВ на уровне $p \leq 0,01$;
- 3) между профилями ЗВ и ОВ ($p \leq 0,05$);
- 4) при сопоставлении профилей ОВ и ПВ ($p \leq 0,01$).

Ранжирование показателей позволяет описать специфику предпочтений в способах восприятия и оценки информации у лиц с разным типом внушаемости. Комплексы предпочитаемых способов отражены в таблице 3.12.

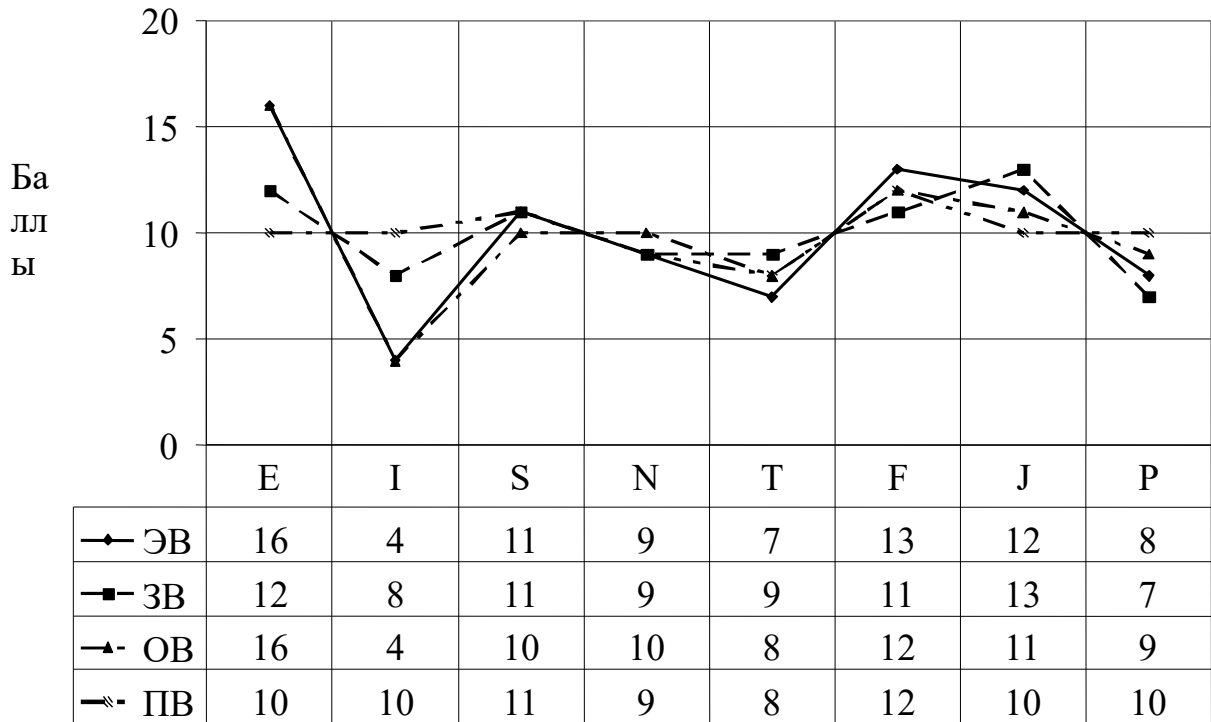


Рис. 3.4 Специфика предпочтений по Кейрси у лиц с разным типом внушаемости.

У личностей с **эмоциональным** типом внушаемости преобладают показатели экстраверсия и этика. Для них характерны непосредственные эмоциональные реакции, они эмоционально контакты и общительны; решения принимают в обход логики и рассудка, однако ценят предсказуемость в проявлениях жизни, теряются в непредвиденных обстоятельствах, боятся перемен. В отношениях с близкими людьми превыше всего ценят эмоциональные контакты, чем объясняется их уступчивость. Умение тонко улавливать оттенки эмоций у собеседника, сочувствие, восприимчивость к сменам настроения партнеров способствуют их уязвимости в межличностных отношениях.

Ранги показателей предпочтений по Кейрси у лиц с мономодальными типами внушаемости

Ранги	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	E ⁺	J ⁺	E ⁺	F ⁺
2	F ⁺	E ⁺	F ⁺	S ⁺

У представителей **зависимого** типа внушаемости преобладание рационального полюса (J) формирует представление о том «как все должно быть»; это может частично отражаться на искренности их позиции [179]. Сталкиваясь с каким-либо проявлением жизни они не столько исходят из того, что оно представляет собой в реальности, сколько из того, насколько это явление вписывается в некий социальный стандарт. Одной из самых характерных черт, обусловленной преобладанием рационального начала, у представителей этого типа внушаемости является их нелюбовь к неожиданностям. Неожиданная ситуация способствует возникновению растерянности и желания прислушаться к совету. Доминирование экстраверсии усиливает социальные установки представителей зависимого типа внушаемости. Самоуважение этих людей часто зависит от одобрения их окружающими. Они нуждаются в том, чтобы их впечатления разделялись другими людьми, то есть, их общительность носит скорее «искательный» характер. На характер внушаемости этого типа некоторое влияние оказывает показатель «сенсорика», который отражает некоторые особенности восприятия информации, для которого свойственно восприятие информации отдельными небольшими блоками, с опорой на вовлеченность в актуально переживаемую ситуацию [179]. Можно сказать, что их представлениям о мире не хватает целостности.

Профиль предпочтений у личностей с **открытым** типом внушаемости очень сходен с профилем испытуемых с ЭВ-типа. Различия в характере и во

внушаемости между этими группами испытуемых связаны с различиями в абсолютных значениях доминирующих показателей.

Опираясь на данные литературы, можно предположить, что экстравертное чувство лиц, представляющих ОВ-тип, отличается от такового у представителей ЭВ-типа в сторону большей поверхностности и меньшей глубины, они менее склонны к проявлениям сочувствию. Но у них лучше развито умение приспосабливаться к внешним условиям. Люди ОВ-типа стремятся к установлению эмоциональных связей с окружающей средой, но эти связи не отличаются глубиной; иногда возникает впечатление об утрате ими идентичности, что видимо, можно объяснить широтой устанавливаемых контактов при отсутствии должной глубины.

Рациональная функция у представителей типа ОВ в большей мере затрагивает оценочную сферу, чем связана с планированием и ожиданиями. И в этом случае довольно заметную роль играет характерное для лиц с открытой внушаемостью любопытство, в силу которого (при равной выраженности сенсорной и интуитивной функции) их сенсорная связь с миром довольно сильна. Можно сказать, что это люди, в достаточной степени встроенные в социальный контекст, поэтому их поступки часто можно объяснить влиянием внешних обстоятельств.

По нашим данным, испытуемых с открытым типом внушаемости отличает выраженное стремление к получению удовольствий, которое в крайних вариантах выглядит как погоня за новыми ощущениями.

Специфика принятия и оценки информации у представителей **поведенческого** типа внушаемости обусловлена, на наш взгляд, доминированием этической функции, взаимодействующей с сенсорным типом восприятия (при сбалансированности, т.е. равной выраженности экстравертных и интровертных установок). Доминирующее положение указанной функции означает склонность ориентироваться при принятии решений на взаимоотношения между людьми.

Личностей ПВ-типа характеризуют общая установка на поддержание сложившихся отношений с окружающими, причем возможно разделение людей по типу «свои» - «чужие». Слабым местом представителей этого типа внушаемости является то, что они не всегда правильно оценивают людей, не очень чутки к изменениям в обществе, не всегда могут отделить главное от второстепенного, при этом плохо переносят нестабильность, неопределенность, плохие известия. Они нуждаются в людях, умеющих логически обосновать их действия, что отчасти может быть объяснено спецификой сенсорного восприятия, для которой характерен последовательный, требующий времени процесс переработки информации [179, 212]. Это ведет к тому, что часто в ситуации дефицита времени затруднения в окончательной оценке и в принятии решения подменяются простой подражательностью.

Проведенный анализ показывает, что индивидуальная специфика внушаемости раскрывается не только в компонентном составе показателей личностных предпочтений в способах принятия информации, ее оценки и принятия решений, но и в степени их выраженности, а также связанным с ней своеобразием взаимодействия названных компонентов.

3.2.3. Различия в проявлении адаптивности у личностей с разным типом внушаемости

Результаты экспериментального исследования внушаемости, составившего содержание предыдущего этапа работы, дают основание для изучения специфики проявления адаптивности у лиц, различающихся типом внушаемости. Для диагностики адаптивности, как уже отмечалось, был использован "Тест-опросник социальной адаптивности" О.П. Санниковой, О.В. Кузнецовой [190].

На рис. 3.5 отражены профили адаптивности, характеризующие представителей групп с высокой и низкой степенью выраженности внушаемости.

Визуализация профиля позволяет говорить о наличии противоположных тенденций, характеризующих адаптивные возможности личностей, различающихся величиной ОПВ; все показатели адаптивности в группе испытуемых с высоким уровнем внушаемости распределены в области низких значений, в то время как показатели лиц с низкой внушаемостью – в плоскости высоких значений.

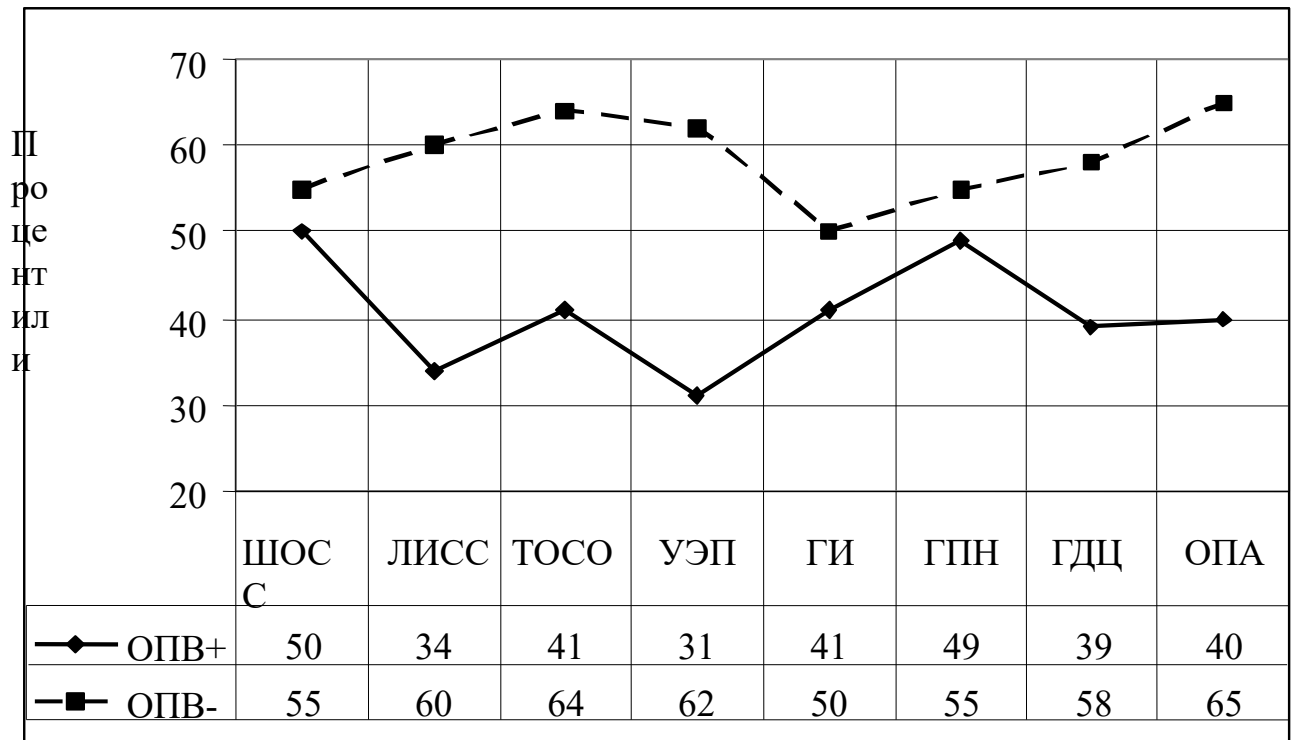


Рис. 3.5 Особенности социальной адаптивности у лиц с разным уровнем внушаемости

Визуально определяемые различия подтверждаются статистически, с использованием t-критерия Стьюдента (см. табл.Б.3, прилож. Б).

Значимые различия выявлены между профилями групп ОПВ⁺ и ОПВ⁻ по следующим показателям: ЛИСС (легкость иерархизации сигналов социума), УЭП (устойчивость эмоционального переживания), ОПА (общий показатель адаптивности) на уровне $p \leq 0.01$; ТОСО (точность ориентации в социальных ожиданиях) на уровне $p \leq 0.05$.

Ранжирование показателей адаптивности (представленное в табл. 3.13) позволяет описать ее своеобразие у представителей групп, различающихся

величиной ОПВ (ОПВ⁺ и ОПВ⁻).

Таблица 3.13

Ранги показателей социальной адаптивности у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	УЭП ⁻	ОПА ⁺
2	ЛИСС ⁻	ТОСО ⁺
3	ГДЦ ⁻	УЭП ⁺
4	ОПА ⁻	ЛИСС ⁺
5	ТОСО ⁻	ГДЦ ⁺

Адаптивные возможности высоковнушаемых личностей ограничиваются рядом характеристик, касающихся эмоциональных, когнитивных и поведенческих проявлений личности. Так, свойственная высоковнушаемым людям неустойчивость эмоциональных переживаний (УЭП⁻) характеризует их со стороны частой смены эмоционального отношения к изменяющейся ситуации, препятствующей возможности эффективного взаимодействия с возникающими обстоятельствами.

Личности с высокой степенью выраженности внушаемости испытывают некоторые затруднения в идентификации, а, соответственно, и в оценке сигналов, поступающих из окружающей среды (ЛИСС⁻). Сталкиваясь с проблемной ситуацией, они испытывают растерянность и неопределенность [].

Свойственная внушаемым людям некоторая пассивность сопровождается отсутствием выраженного стремления к полаганию и достижению значимых целей; они, скорее, будут «плыть» по жизни, чем завоевывать ее (ГДЦ⁻). Психологический портрет высоковнушаемых лиц дополняется такими характеристиками, как недостаточное умение прогнозировать свое взаимодействие с окружением, обусловленное неточностью распознавания

сигналов, информирующих о социальных ожиданиях, отсутствие проницательности.

В профиле личности с низкой степенью внушаемости доминируют показатели, свидетельствующие о высоких адаптивных возможностях личности. Умение вырабатывать самостоятельную стратегию поведения в проблемной, конфликтной или изменяющейся ситуации, с учетом требования новых обстоятельств, связано с развитой способностью ориентироваться в ожиданиях социального окружения (ТОСО⁺).

Людам с низким уровнем внушаемости, по нашим данным, свойственны некоторая эмоциональная холодность, отстраненность; однако у некоторых испытуемых наблюдается тенденция к длительному и устойчивому удерживанию доминирующего эмоционального переживания, которое возникает как реакция на неожиданную или проблемную ситуацию (УЭП⁺). Эмоциональная ригидность, наслаиваясь на такие качества личности, как умение дифференцировать нужное, полезное для себя от второстепенного, способствуют проявлению упорства в достижении поставленных целей.

Таким образом, можно сказать, что личности с высокой степенью внушаемости испытывают некоторые затруднения, связанные с их адаптивными возможностями (показатели адаптивности располагаются в пределах второго квартиля). Им свойственна недостаточная способность к решению жизненных проблем; сталкиваясь с трудностями, они ищут поддержки у других. Такая личность характеризуется уязвимостью, недостаточной самостоятельностью, часто – зависимостью.

Лица с низким уровнем внушаемости легче адаптируются к проблеме; они значительно устойчивее к негативным эмоциональным воздействиям; отличаются самоуверенностью, независимостью.

В завершение сравнительного анализа адаптивности в группах лиц, характеризующихся высоким и низким уровнем внушаемости, можно сказать, что различия в способности к адаптации обусловлены, в первую очередь,

особенностями эмоциональной и когнитивной сферы высоко- и маловнушаемых личностей.

Особенности адаптивности у представителей мономодальных типов внушаемости связаны с доминированием определенных показателей адаптивности в структуре того или иного типа; соответствующие профили адаптивности представлены на рис. 3.6.

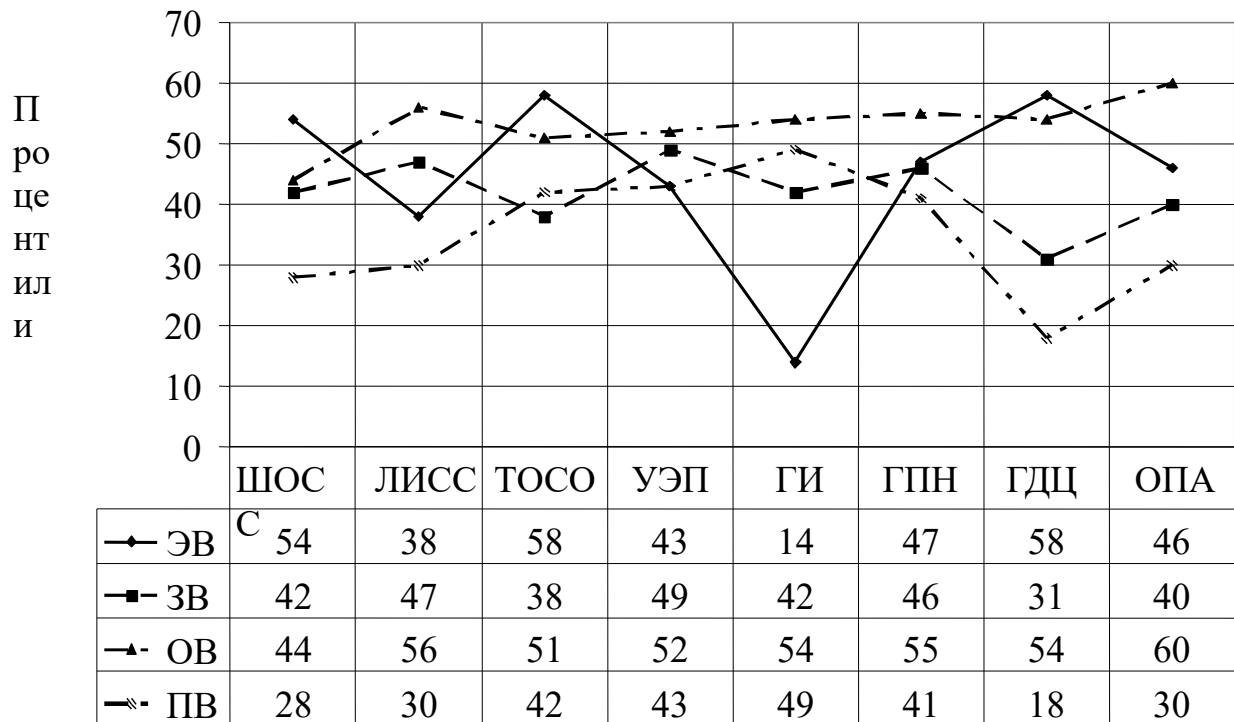


Рис. 3.6 Особенности социальной адаптивности у лиц с разным типом внушаемости.

Определяемые визуально различия по показателям ШОСС, ЛИСС, ГИ, ГДЦ, ОПА в профилях адаптивности у представителей мономодальных типов внушаемости подтверждены статистически (см. табл.Б.3, прил.Б)

Ранжирование показателей позволяет описать особенности адаптивности у представленных типов внушаемости (табл. 3.14).

Обобщенная характеристика адаптивности у представителей **ЭВ (эмоциональной внушаемости)** выглядит следующим образом. Ведущей тенденцией лиц ЭВ-типа является приверженность к стабильности (показатель

ГИ⁻ расположен в зоне минимальных значений). Это связано, прежде всего, с их повышенной восприимчивостью, в силу которой изменение жизненных обстоятельств сопряжено с эмоциональным дискомфортом.

Таблица 3.14

Ранги показателей социальной адаптивности у лиц с разным типом внушаемости

Ранг и	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенч. тип (ПВ)
1	ГИ ⁻	ГДЦ ⁻	ОПА ⁺	ГДЦ ⁻
2	ЛИСС ⁻	ТОСО ⁻	ШОСС ⁻ , ЛИСС ⁺	ШОСС ⁻
3	ТОСО ⁺ , ГДЦ ⁺	ОПА ⁻	ГПЦ ⁺	ЛИСС ⁻ , ОПА ⁻

Представителям группы с эмоциональным типом внушаемости свойственны затруднения в анализе изменяющейся ситуации, из-за которых наступает состояние неопределенности, иногда затяжное (ЛИСС⁻), при этом они весьма чувствительны к требованиям и ожиданиям социального окружения (ТОСО⁺). Используя их эмоциональную готовность откликаться на события, таких людей можно легко увлечь деятельностью, направленной на достижение целей, способствующих личной гармонизации и гармонизации взаимоотношений с окружающими (ГДЦ⁺). В целом, личности с выраженным эмоциональным компонентом в структуре внушаемости не испытывают больших затруднений в адаптации к изменениям в условиях социальной среды.

Профиль адаптивности у представителей внушаемости **зависимого типа (ЗВ)** свидетельствует о недостаточной выраженности у них адаптивных возможностей. Доминирующей тенденцией в стиле их взаимоотношений со средой является пассивность в организации собственных действий, направленных на разрешение проблемных ситуаций (ГИ⁻).

Одна из черт личности с зависимым типом внушаемости –

недостаточность «самости» и ощущение собственной несамостоятельности – способствуют их концентрации на собственных переживаниях, препятствуя адекватной оценке социальных воздействий и умению ориентироваться в них. Стремясь принимать те сигналы, которые наименее травматичны, они упускают из виду множество других; общаясь с несколькими людьми, пытаются ограничить себя общением с кем-нибудь одним (ТОСО⁻, ШОСС⁻). Именно о личностях с доминированием этого типа внушаемости можно сказать, что в столкновении с жизнью они стремятся обойти препятствия и сложные ситуации.

Личности с **открытым** типом внушаемости характеризуются в целом удовлетворительными адаптивными возможностями. Эти люди, в силу своей открытости жизни и принятия ее, не испытывают особых затруднений, включаясь в новые виды деятельности или вливаясь в новую социальную среду, отличаются гибкостью поведения (ОПА⁺). Не обладая узостью или стереотипностью восприятия, они, однако, способны сконцентрировать свое внимание на второстепенных факторах, упуская из вида существенные (ШОСС) []. Испытуемые с открытым типом внушаемости, по нашим данным, отличаются готовностью к активному принятию жизни. И хотя их взаимодействие с жизнью не всегда эффективно и продуктивно, они, в целом, характеризуются ориентацией на встроенность в жизненный процесс, включая и понимание необходимости целенаправленных действий для овладения изменяющимися условиями.

Профиль адаптивности у представителей группы **поведенческого** типа внушаемости характеризуется распределением показателей адаптивности в зоне отрицательных значений, что свидетельствует о недостатке адаптивных способностей этих личностей. При этом, самые большие трудности у них связаны с необходимостью совершать запланированные целенаправленные действия (ГДЦ⁻).

Восприятие сигналов окружающей среды людьми с ПВ отличается

фрагментарностью и некоторой ограниченностью (ШОСС⁻). Лица, относящиеся к данной группе, характеризуются, также, затруднениями в анализе изменений происходящих событий. Сталкиваясь с проблемой, они не могут определить причину ее возникновения и способы разрешения, поэтому их поведенческие стратегии часто подменяются подражательностью и выполнением автоматических действий.

Таким образом, можно сказать, что каждый тип внушаемости характеризуется специфическими проявлениями адаптивности, которые связаны со своеобразием сочетаний показателей адаптивности и разной степенью выраженности адаптационных возможностей у личностей, относящихся к группам с разным типом внушаемости (так, наименее адаптивными оказались лица с поведенческим типом, а наиболее адаптивными – с открытым типом внушаемости).

3.2.4. Типы внушаемости и особенности психологической проницательности.

Результаты корреляционного анализа, а также некоторые данные литературы [204, 210] послужили основанием для предположения, что представители разных типов внушаемости отличаются особенностями в проявлении психологической проницательности. Для диагностирования проницательности была использована методика "Тест-опросник психологической проницательности" О.П. Санниковой, Е.А. Киселевой [1].

Представленные на рис. 3.7 профили психологической проницательности отражают особенности ее проявления у лиц, различающихся уровнем внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻). Визуально определяемые различия подтверждены статистически (см. табл.Б.4, прилож.Б). Группы испытуемых с высоким и низким уровнем внушаемости обнаруживают значимые различия по показателям СС (самостоятельность суждений) и ОПП (общий показатель проницательности) на уровне $p \leq 0,01$ и по показателю Б (беспристрастность) на уровне $p \leq 0.05$.

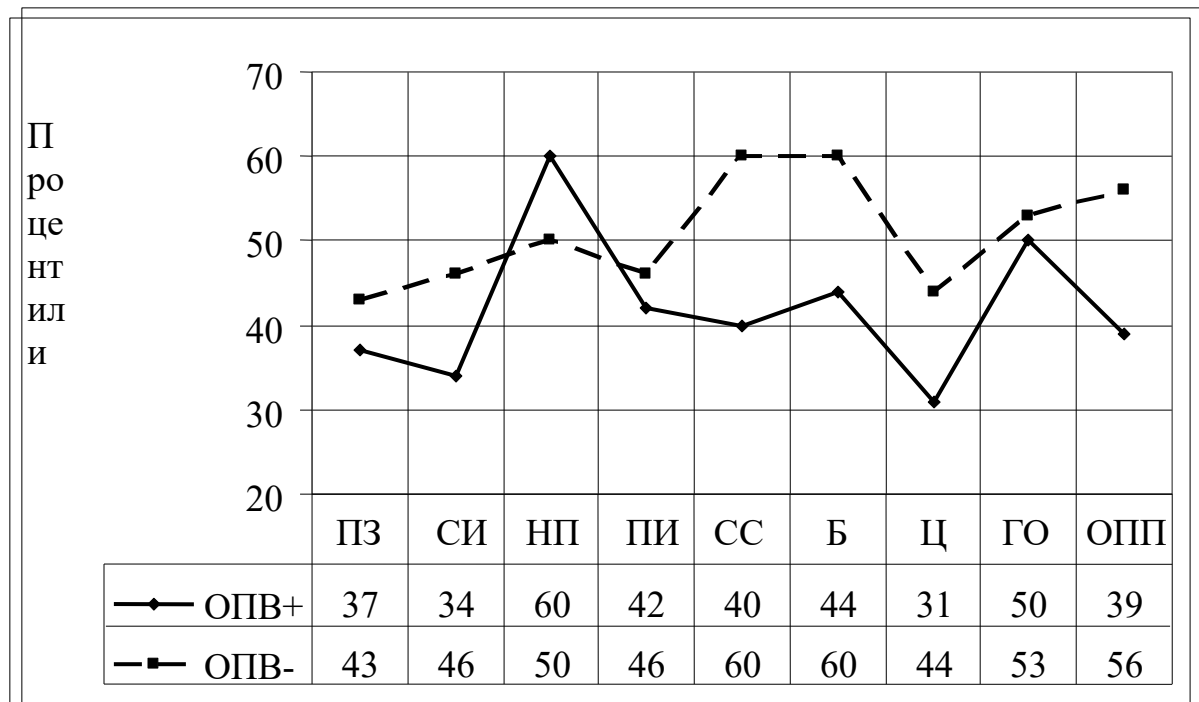


Рис. 3.7 Особенности психологической проницательности у лиц с разным уровнем внушаемости.

Примечание: ОПВ⁺ – 33 испытуемых; ОПВ⁻ – 32 испытуемых.

Ранжирование показателей психологической проницательности позволяет описать ее своеобразие у личностей с разным уровнем внушаемости (табл. 3.15).

Представители группы **ОПВ⁺** отличаются недостаточным уровнем проницательности и самостоятельностью суждений. Образ другого человека, понимание реалий у них складывается с учетом мнения окружающих, под влиянием авторитетных лиц. В целом, характеризуются неустойчивостью собственных представлений и оценок людей и событий.

Таблица 3.15

Ранги показателей психологической проницательности у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	Ц ⁻	СС ⁺ , Б ⁺

2	СИ ⁻	ПЗ ⁻
3	ПЗ ⁻	Ц ⁻ , ОПП ⁺

В противоположность им, лицам с **низким уровнем внушаемости (ОПВ⁻)** свойственно стремление иметь собственное, не зависящее от влияния авторитетов и окружения мнение, основанное на личном опыте и представлениях о реальности.

На рис. 3.8 представлены профили психологической проницательности представителей мономодальных типов внушаемости.

Визуализация профилей психологической проницательности определяет незначительное (что подтверждено статистически (см. табл.Б.4, прил. Б)) количество различий у представителей мономодальных типов внушаемости. Значимые различия выявлены по показателям СИ (социальная интуиция) и ОПП (общий показатель проницательности) между профилями ЭВ- и ОВ-типов и по показателю СИ между профилями ЭВ- и ПВ-типов на уровне $p \leq 0.05$.

Ранжирование показателей психологической проницательности позволяет охарактеризовать особенности проявления данного свойства у представителей разных типов внушаемости (см. табл. 3.16).

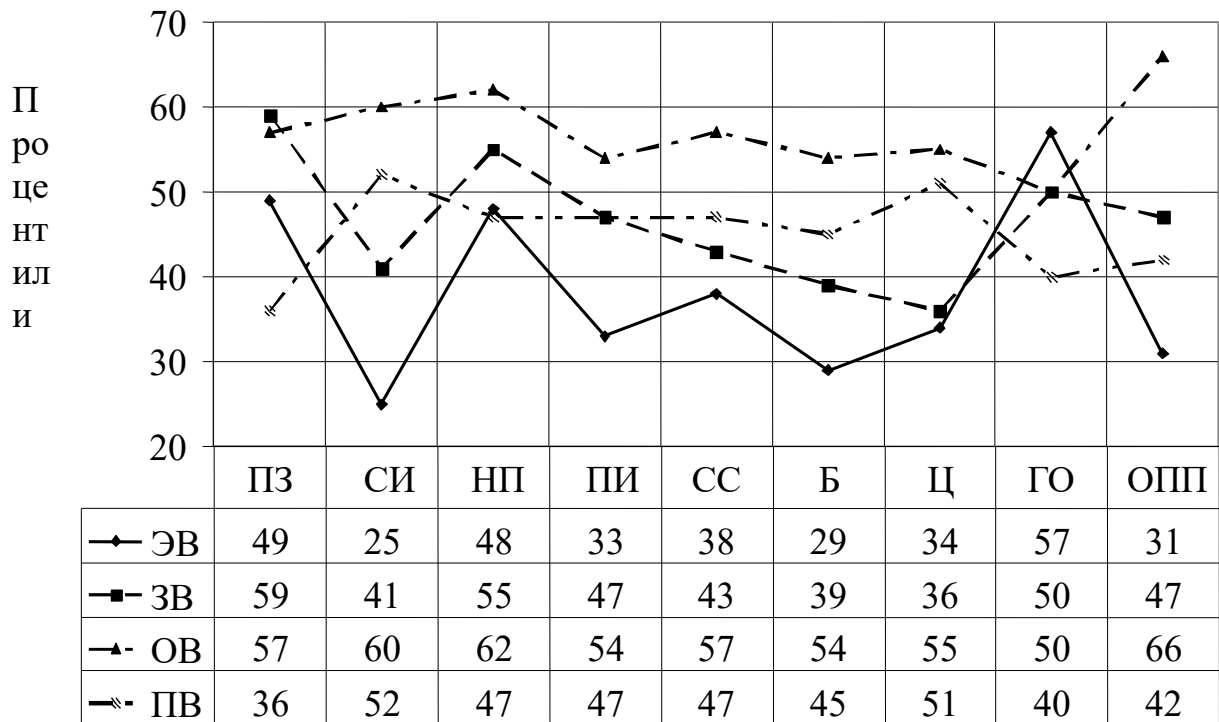


Рис. 3.8 Особенности психологической проницательности у лиц с разным типом внушаемости.

Примечание: ЭВ – 7 испытуемых; ЗВ – 7 испытуемых; ОВ – 7 испытуемых; ПВ – 9 испытуемых.

У лиц с **эмоциональной** внушаемостью все показатели психологической проницательности, за исключением ГО (гибкость образа), расположены в зоне низких значений. Более того, именно представители этого типа оказались наименее проницательны.

Таблица 3.16

Ранги показателей психологической проницательности у лиц с разным типом внушаемости

Ранг и	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	СИ ⁻	Ц ⁻	ОПП ⁺	ПЗ ⁻
2	Б ⁻	Б ⁻	НП ⁺	ГО ⁻
3	ОПП ⁻	ПЗ ⁺ , СИ ⁻	СИ ⁺	ОПП ⁻

В структуре личности с эмоциональным типом внушаемости недостаточность проницательности обусловлена, в первую очередь, неразвитой социальной интуицией, в основе которой лежит скрытая проницательность как способность неосознаваемого проникновения в суть явления, отражающая некоторые особенности восприятия (СИ⁻). Восприятие таких людей характеризуется выраженной эмоциональной окрашенностью и, вследствие этого, чрезвычайно избирательно (Б⁻).

По нашим данным, слабым местом представителей ЭВ является анализ и синтез получаемой информации и, соответственно, построение логических умозаключений. Они не склонны к поиску причинно-следственных связей ни в характеристиках другого человека, ни между различными явлениями в жизни. Анализ и прогноз подменяются эмоциональным отношением к объекту и связанными с ним ожиданиями.

Профиль проницательности представителей **зависимого** типа внушаемости показывает незначительные отклонения в сторону обоих полюсов относительно средней линии ряда. Наиболее уязвимой характеристикой проницательности людей этого типа является избирательность в систематизации представлений о другом человеке (Г⁻). При этом, их нельзя обвинить в неумении различать существенные и несущественные признаки характера, однако, даже представляя скрупулезное и достаточно точное описание другого человека, лица ЗВ-типа тяготеют к отбору и акцентированию внимания на таких характеристиках его личности, которые отвечают их собственной потребности в безопасности, обусловленной их тревожно-мнительными тенденциями и боязнью жизни. Довольно часто субъективность их оценивания попадает в зависимость от мнения авторитетных лиц, особенно если это лицо производит впечатление человека с опытом и наличием позиции (Б⁻).

Следует отметить, что в целом, лица с ЗВ умеют видеть психологические проблемы другого человека, способны довольно глубоко проникнуть в его

внутренние переживания, представить себе их глубину и сложность (ПЗ⁺). Эта их черта вызывает особый интерес, поскольку она не приносит ощутимой практической пользы людям с внушаемостью 3-типа. Умение проникать в потаенную суть психологических проблем других людей связано с чуткостью личностей тревожного плана [143, 174], а отсутствие практического содержания в этом умении связано с их общей неуверенностью в себе и мнительностью.

Внушаемость представителей **открытого типа** не связана с отсутствием проницательности в их структуре личности. Все показатели психологической проницательности располагаются в зоне положительных значений. У представителей этой группы заметна тенденция к пониманию психологической природы поступков окружающих их людей (НП⁺), часто – интуитивное понимание особенностей поведения других людей (СИ⁺). Психологический облик другого формируется в их сознании легко и достаточно четко (ПЗ⁺); в своих суждениях довольно независимы (СС⁺).

Профиль психологической проницательности представителей **поведенческого типа** внушаемости наименее «яркий» и характеризует личностей с достаточно поверхностным восприятием других людей (ПЗ⁻). Доминирующим у них является первое впечатление о человеке, приобретающее статус устойчивого во времени образа (ГО⁻). Это происходит даже не столько в силу косности мышления, сколько от бездумности, отсутствия интереса к внутреннему миру другой личности.

Завершая анализ психологической проницательности у лиц с разным типом внушаемости, можно констатировать следующее: каждый тип внушаемости характеризуется собственной конфигурацией показателей психологической проницательности; из всех типов только личности с открытой внушаемостью обнаруживают вполне удовлетворительный уровень психологической проницательности.

3.2.5. Проявления различий по внушаемости в механизмах психологической защиты

Полученные в ходе теоретического, а затем корреляционного анализа данные о связи внушаемости с механизмами психологической защиты личности позволили предположить, что индивидуально-типические особенности внушаемости могут проявляться, во-первых, в степени выраженности функционирования защитных механизмов, а, во-вторых, в индивидуальных предпочтениях в выборе тех или иных способов защиты.

При анализе сочетаемости типа внушаемости и МПЗ уделялось внимание также наличию взаимосвязей между защитными механизмами, первичными эмоциями и некоторыми особенностями личности [167], которые могут рассматриваться как входящие в паттерн внушаемости.

В литературе неоднократно подчеркивалась двойственность воздействия механизмов психологической защиты на личность [18, 23, 82]. Положительным эффектом можно считать более или менее устойчивое состояние личности на фоне дестабилизирующей ситуации или травмирующих переживаний. Однако психологические защиты не позволяют человеку воздействовать на источник переживания, то есть не устраняют причин конфликта, а лишь затушевывают их эмоциональную значимость для личности. Можно сказать, что положительный эффект психологических защит ограничивается их вспомогательной ролью, решающей задачи временной приспособляемости к имеющейся ситуации и не предполагающей ее преобразования. Тенденция к устойчивому использованию тех или иных защитных механизмов в травмирующей ситуации ведет к искаженному восприятию реальности и формированию ложных стратегий взаимодействия с ней, и в этом состоит отрицательная роль психологической защиты.

На рис. 3.9 представлены сводные профили личности, отражающие специфику МПЗ у лиц, различающихся степенью выраженности внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻).

Визуальный анализ профилей защитных механизмов, подтвержденный статистически (см. табл.Б.5, прилож. Б), обнаруживает следующие факты:

1) профили защитных механизмов лиц с высоким и низким уровнем внушаемости расположены преимущественно в зоне высоких значений, хотя уровень напряженности психологических защит в группе высоковнушаемых испытуемых в целом значительно выше, чем во второй группе;

2) наблюдаются значимые различия в степени напряженности таких МПЗ, как регрессия (С), компенсация (D), интеллектуализация(G), отрицание(A);

3) выраженность защитного механизма «реактивные образования» (H) является максимальной в обеих группах испытуемых – и с высоким, и с низким уровнем внушаемости.

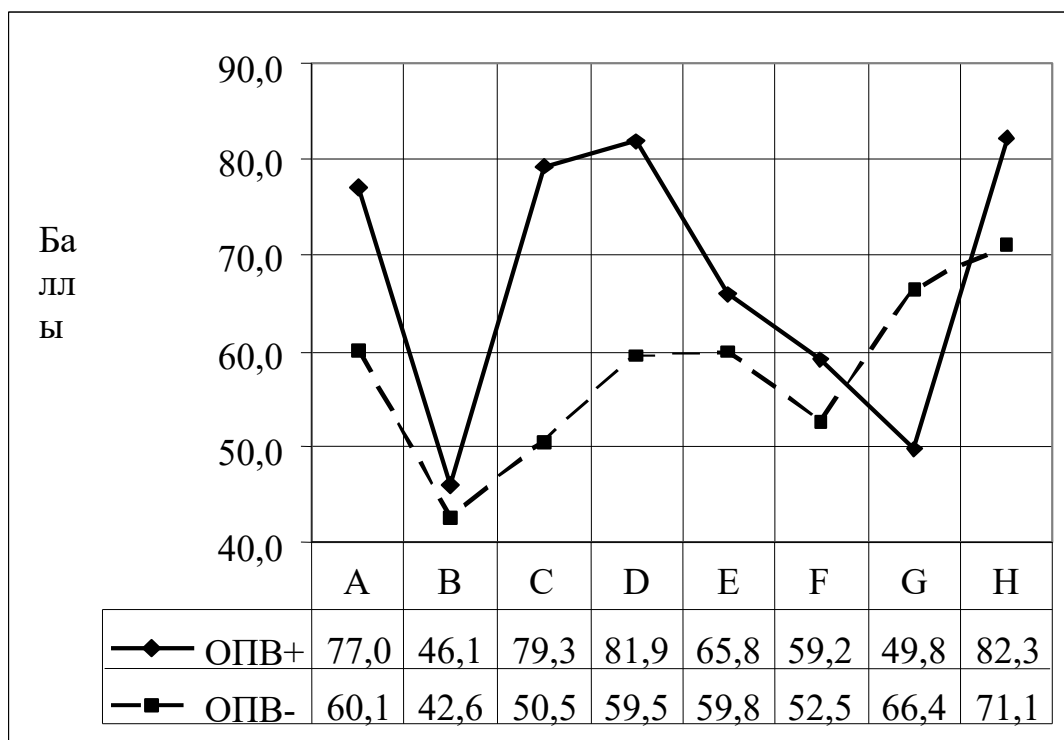


Рис. 3.9 Особенности психологических защит у лиц с разным уровнем внушаемости .

Комплексы предпочитаемых защитных механизмов личностей с высоким и низким уровнем внушаемости представлены в таблице 3.17.

Таблица 3.17

Ранги показателей психологических защит у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	H ⁺	H ⁺
2	D ⁺	G ⁺
3	C ⁺	A ⁺
4	A ⁺	E ⁺
5	E ⁺	D ⁺

Профиль механизмов психологической защиты в группе лиц с высоким уровнем внушаемости характеризуется доминированием реактивных образований (H), компенсации (D), регрессии (C) и отрицания (A).

Выше упоминалось, что сравнительный анализ профилей защитных механизмов у лиц с высокой и низкой внушаемостью выявил чрезвычайный факт, заслуживающий особого внимания: из числа всех психологических защит именно образование реакции достигает максимального уровня выраженности в обеих группах, хотя его абсолютная величина в группе высоковнушаемых существенно больше. Каким образом одна и та же защитная реакция сопутствует двум противоположным явлениям – высокой и низкой внушаемости (в то время как более естественным и логичным представляется лишь взаимодействие с высокой внушаемостью – на почве недостаточности идентичности, характерной и для высоковнушаемых лиц, и для лиц с преимущественным использованием указанного защитного механизма)? Одна из причин такого проявления МПЗ «реактивные образования» кроется в сопряженной с ним эмоции радости, другая, по-видимому, в сущности первоначальных мыслей и желаний, которые подменяются вновь образованными.

Известно, что защитный механизм реактивные образования развивается для предотвращения неприятных мыслей и желаний путем демонстрации противоположных тенденций, являясь, по сути, инверсией желания [167].

Известно, также, что эмоция радости обостряет восприимчивость к миру,

позволяет человеку ощущать свое единство с ним, сопричастность к нему [47, 77, 79], что делает человека более открытым для принятия его (мира) воздействия. Важной характеристикой эмоции радости является ее очень быстрое возникновение и развитие – по принципу аффекта [77]. Следствием этого могут быть замедленность или, наоборот, ускорение психической деятельности человека (и, не в последнюю очередь, интеллектуальной), в крайних вариантах – утрата идентичности или ощущение собственной силы («я все могу»), уверенности в себе достигающей такой степени, что это искажает восприятие реальности [78]. По всей видимости, индивидуальные различия в пороге возникновения и переживания эмоции радости в сочетании с некоторыми другими особенностями в структуре личности могут иметь значение для формирования внушаемости. Так, самодостаточность в сочетании с бурной радостью, создает ощущение превосходства, в то время как дефицит самости, в сочетании с интенсивно переживаемой радостью, скорее всего, ведет к утрате идентичности.

Исходя из основного назначения механизма «реактивные образования» – выработки и подчеркивания в поведении прямо противоположной установки – можно проанализировать различия в использовании данного механизма лицами с высоким и низким уровнем внушаемости.

Известно, что такая черта, как подчеркнутое стремление соответствовать общепринятым стандартам, активно взаимодействует с механизмом «реактивные образования», и в данной работе обнаружена у достаточно большого числа лиц, задействованных в исследовании. Но в каждой группе испытуемых она имеет специфическую обусловленность: в одном случае это комплекс превосходства, довольно часто встречающийся в структуре личности невнушаемых людей, в другом – комплекс неполноценности, столь же часто сопутствующий высокой внушаемости. Иными словами, у маловнушаемых людей стремление «быть как все» мотивировано стремлением скрыть чувство превосходства, у высоковнушаемых – потребностью в аффилиации. В

проявлении тех или иных личностных черт, сопутствующих реактивным образованиям, у людей с разным уровнем внушаемости прослеживается определенная закономерность. Так, стремление соответствовать определенному социальному стандарту, быть принятым, стремление к респектабельности, общительности, переживания по поводу нарушения «личностного пространства» свойственны высоковнушаемым людям.

Личности с низким значением ОПВ в большей степени обнаруживают озабоченность тем, чтобы выглядеть любезными, бескорыстными, демонстрируют резко отрицательное отношение к «неприличным» разговорам, обладают склонностью к морализаторству и желанием быть примером для окружающих.

Механизм регрессия (С) показывает наибольшую абсолютную величину различия в группах испытуемых с высокой и низкой степенью внушаемости. Эта психологическая защита предназначена для минимизации тревоги путем перехода на более ранние стадии развития. Функционирование механизма регрессия у высоковнушаемых лиц проявляется в их стремлении в фрустрирующей ситуации заменять решение субъективно сложной задачи более простым и доступным в предлагаемых обстоятельствах, что ведет к упрощению поведенческих реакций.

Связь регрессии с эмоцией удивления [167], возникающей, как правило, еще до того, как личность определяет ценность вызвавшего ее явления [94], способствует проявлению внушаемости. Выделяемое в структуре удивления замешательство [168] служит мостиком, по которому внушение проникает во внутренние психические структуры. Считается, что слабохарактерность, податливость влиянию окружающих, легкая смена настроения и внушаемость являются особенностями нормального защитного поведения при частом использовании регрессии [167].

Компенсация (D) – второй по степени выраженности защитный механизм в защитной структуре высоковнушаемой личности. Склонность человека к

предпочтительному использованию этого механизма рассматривается как одна из форм защиты от комплекса неполноценности путем присвоения себе свойств, достоинств, ценностей и поведенческих характеристик другой личности. Обычно заимствование или присвоение образа мыслей и идей другого человека происходит неосознанно, стихийно, путем не приспособления их к своим психическим структурам, а за счет идентификации себя с другим лицом. Частое использование механизма компенсации свойственно мечтателям и идеалистам [214]. Следует отметить, что в структуре характера высоковнушаемых людей мечтательность, склонность к фантазиям и идеалистичность представлены довольно заметно.

Элементом, объединяющим компенсаторную защитную реакцию и высокую внушаемость, является эмоция печали, которая, с одной стороны, возникает как реакция на отсутствие чего-то значимого для человека, а с другой – сигнализирует о том, что человек нуждается в поддержке и помощи. Эмоция печали, замедляя физическую и умственную активность личности и взаимодействуя с механизмом компенсации, непосредственным предназначением которого является сдерживания отрицательной эмоции [167], способствует созданию психологического поля, в рамках которого проявляются поведенческие реакции, характеризующиеся как внушенные и основанные на готовности безоговорочного принятия помощи извне. Для высоковнушаемых лиц, прибегающих к частому использованию компенсации, характерны оборонительная позиция, общее ощущение неопределенности и связанная с этим ощущением неуверенность. О таких людях часто говорят, что у них нет стержня; но именно лица, тяготеющие к компенсации, стремятся к преодолению своей истинной или мнимой несостоятельности (иногда на идеалистическом уровне).

Значительное место в системе психологических защит в группе высоковнушаемых испытуемых отводится механизму отрицания (А). Эгоцентризм, внушаемость, самовнушаемость, жажда признания, отсутствие

самокритичности напрямую связаны с развитием этого защитного механизма, сущность которого составляет непосредственное отрицание некоторого фрустрирующего обстоятельства [167]. Однако наибольший эффект от использования отрицания достигается с целью сдерживания эмоции принятия окружающих в ситуации, когда они демонстрируют эмоциональную индифферентность к субъекту, или отвержение [167, 214]. В этом случае наблюдается примитивная подмена принятия себя окружающими лишь вниманием с их стороны, причем, если в акте внимания присутствуют негативные аспекты, они блокируются субъектом уже на стадии восприятия, а допускаются в психические структуры лишь позитивные. Зачастую отрицательные аспекты внимания ошибочно интерпретируются как положительные, что позволяет демонстрировать эмоцию бесконечного принятия мира без ущерба для самооценки. Очевидно, что индивид, нуждающийся во внимании и, особенно, в принятии себя окружающими (а такая потребность наблюдается у многих высоковнушаемых людей) будет стремиться добиваться этого внимания всеми доступными ему способами. Таким образом, отрицание, обнаруживая зону уязвимости личности и выявляя ее для других, тем самым усугубляет ее и способствует повышенной внушаемости.

В профиле защитных механизмов у личностей с низким уровнем внушаемости одно из доминирующих положений по степени напряженности (после реактивных образований, рассмотренных выше) занимает механизм интеллектуализации (который в профиле высоковнушаемых личностей располагается в зоне низких значений).

Интеллектуализация, будучи способом «ухода от мира импульсов и аффектов в мир слов и абстракций» (с. 23, [167]) и средством подавления эмоций, находится в известном противоречии с внушаемостью, которая является продуктом деятельности сферы подсознания и представляет собой преимущественно эмоциональную регуляцию деятельности. Особенности

защитного поведения с использованием интеллектуализации являются склонность к анализу и самоанализу, стремление к развитию самоконтроля, ответственности и предусмотрительности, что в значительной мере свойственно людям, не склонным к внушению.

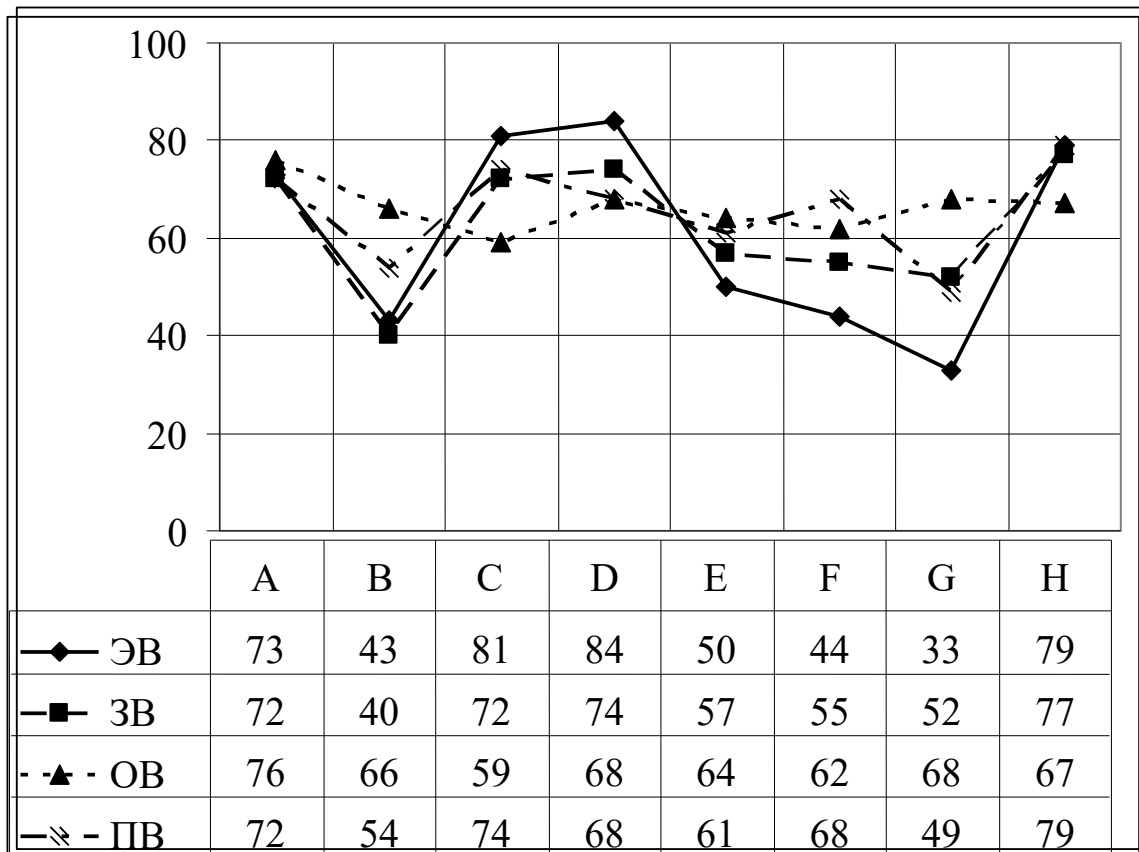


Рис. 3.10 Особенности психологических защит у лиц с разным типом внушаемости

На рис. 3.10 представлены профили психологических защит представителей мономодальных типов внушаемости.

Анализ профилей защитных механизмов у лиц с разным типом внушаемости выявил:

- 1) их тенденцию располагаться в зоне высоких значений;
- 2) значительное сходство в профильных структурах эмоционального и зависимого типов внушаемости;

3) наибольшую однородность относительно средней линии ряда профиля ОВ-типа;

4) наличие максимальных различий между профилями эмоциональной и открытой внушаемости.

Выявленные факты подтверждают представления о внушаемости как о целостном феномене и свидетельствуют о значительной напряженности психологических защит в структуре каждого мономодального типа.

Ранжирование показателей МПЗ (см.табл.3.18) позволяет охарактеризовать особенности проявления психологических защит у лиц с разной диспозицией внушаемости.

Таблица 3.18

**Ранги показателей психологических защит у лиц с разным типом
внушаемости**

Ранги	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	D ⁺	H ⁺	A ⁺	H ⁺
2	C ⁺	D ⁺	D ⁺ , G ⁺	C ⁺
3	H ⁺	A ⁺ , C ⁺	H ⁺	A ⁺
4	A ⁺	B ⁻	B ⁺	D ⁺ , F ⁺
5	G ⁻	E ⁺	E ⁺	E ⁺

Прежде всего, следует отметить, что доминирующее положение в каждом из выделенных типов внушаемости занимают одни и те же защитные механизмы (вошедшие и в структуру высоковнушаемых лиц) – компенсация, реактивные образования, регрессия, отрицание; разницу составляет лишь выраженность их функционирования в структуре определенного типа внушаемости (за исключением механизма интеллектуализации, вошедшего в структуру открытого типа внушаемости) и своеобразии сочетания.

В структуре эмоционального типа внушаемости представлены (по мере убывания) механизмы компенсация, регрессия, реактивные образования, отрицание. У представителей зависимого типа доминируют реактивные

образования и достаточно выражены компенсация, отрицание и регрессия. Открытый тип внушаемости характеризуется преимущественной выраженностью отрицания, дополняемого взаимодействием компенсации, интеллектуализации и регрессии. В поведенческом типе внушаемости доминирующее положение занимают реактивные образования и регрессия. Выявленные различия в степени напряженности защитных механизмов не означают простой механистической перестановки последних, а подтверждают представления о целостности феномена внушаемости, в рамках которой наблюдается влияние индивидуальных особенностей личности, влияющих на характер взаимодействия внушаемости и защитных механизмов и обуславливающих индивидуальные пути принятия воздействий.

Эмоциональный тип внушаемости характеризует людей ранимых, очень чувствительных, склонных во фрустрирующей ситуации к переживанию печали, пребывающих в оборонительной позиции. Их самовосприятие отличается подсознательным стремлением ограничить объем собственной личности путем отождествления себя с только какой-то ее частью, не вызывающей беспокойства или внутреннего протеста, что приводит к некоторой фрагментарности представлений о себе. Остающиеся при этом «неучтенные» зоны личности, не вошедшие в рамки, ограниченные механизмом компенсации, превращаются в мишени для эффективного психического воздействия. Обостренная общая чувствительность личностей с внушаемостью эмоционального типа время от времени приводит к внутренним конфликтам на почве осознания имеющихся несоответствий. Поэтому для таких людей характерно стремление к работе над собой, к достижению высоких результатов в деятельности, серьезность.

Эмоциональная внушаемость характеризуется самым высоким уровнем выраженности функционирования психологических защит, что, в целом, свидетельствует о повышенной эмоциональной уязвимости лиц с этим типом внушаемости в сравнении с лицами, с преимущественным преобладанием

другого типа внушаемости.

Для защиты своих внутренних психических структур от осознания своей уязвимости и ранимости личности ЭВ-типа склонны инстинктивно прибегать к формам поведения, обусловленным действием механизма регрессия, который можно рассматривать как «последний рубеж» защиты, когда защитные ресурсы личности оказываются исчерпанными. Использование регрессии влечет за собой смещение в эмоциональных отношениях в сторону инфантильных, незрелых форм.

В профиле защитных механизмов у представителей **зависимого типа** внушаемости преобладает механизм реактивных образований, дополняемый компенсацией.

Формирование этого типа внушаемости, на наш взгляд, связано с дефицитом самости, отсутствием самодостаточности в структуре личности, побуждающим ее к напряженной и глубокой внутренней деятельности, направленной на смягчение ощущения своей зависимости и на то, чтобы быть принятым; иными словами, этот тип внушаемости обусловлен аффилиативными потребностями индивида. Плутчек и Келлерман связывают действия механизма реактивные образования с эмоцией радости. Однако, анализируя в целом поведение лиц с ЗВ, можно сказать, что оно отличается выраженным избыточным, или, скорее, необоснованным энтузиазмом, который является, по сути, формой неадекватного реагирования, самообмана, направленного на сокрытие – прежде всего от самого себя – факта собственной зависимости. Этим объясняется формирование в структуре характера людей с зависимым типом внушаемости гипертрофированной выраженности социально одобряемых черт, стремление к «приличности», респектабельности, общительности. Развитие этих тенденций в характере способствует возникновению иллюзорного чувства социальной защищенности, столь дефицитного в структуре личности зависимых людей.

Защитная структура **открытой внушаемости (ОВ)** представлена

взаимодействием механизмов отрицания, компенсации, интеллектуализации. Своеобразие открытой внушаемости связано, в первую очередь, со способом восприятия новой информации, известным под названием интроекции, который предполагает прямое и открытое поглощение аспектов внешнего мира индивидуальным сознанием (интроекция – это вид заимствования, при котором воспринятая информация автоматически становится частью содержания психической жизни индивида [175]).

В структуре открытой внушаемости эта познавательная особенность усиливается действием механизма отрицание, одним из характерных проявлений которого принято считать отсутствие критичности. Отрицание направлено на сдерживание эмоции принятия любых аспектов реальности, если оттуда поступает сигнал о негативных чувствах к субъекту. Факт отрицания, в силу своей инфантильности и примитивности, всегда очевиден для окружающих.

Взаимодействие интроекции и отрицания способствует тому, что личность становится особенно чувствительной для воздействий извне, если они оформлены как дружественные.

В профиле защитной структуры личностей ОВ-типа значительное место занимает интеллектуализация. Этот защитный механизм развивается с целью снижения ценности недоступного опыта или сдерживания эмоции ожидания с тем, чтобы избежать разочарования. Эмоция ожидания в фрустрирующей ситуации трансформируется в неспособность к принятию решения. Взаимодействие механизмов рационализации и компенсации, при котором эмоция ожидания и общая оборонительная позиция усиливают друг друга, способствует развитию извращенных форм восприятия реальности и самовосприятия, при которых доминирующее положение занимают самооправдание, самообман, «рассуждательство» вместо действия, преувеличение значения обстоятельств, произвольность в истолковании событий. С этим связана высокая степень выраженности самовнушаемости в

структуре открытой внушаемости. Можно сказать, что общая внушаемость лиц с преобладанием открытого типа основана на способности к самовнушению. В этом состоит ее отличие от двух предыдущих типов внушаемости – эмоционального и зависимого, которые связаны, прежде всего, с чувствительностью личности – в одном случае с чувствительностью к эмоциональным воздействиям, а в другом – с обостренной чувствительностью к неудовлетворению аффилиативной потребности. Открытая внушаемость в целом характеризуется отчуждением от эмоций.

В профиле психологических защит **поведенческого типа** внушаемости доминируют механизмы реактивные образования, регрессия, отрицание. Своеобразие поведенческой внушаемости связано с ее двоякой обусловленностью – она может базироваться на подражательности или на восприимчивости к побуждающему воздействию предметов. Взаимодействие защитных механизмов с названными свойствами имеет свои особенности. Так, подражательность, наслаиваясь на характерное для реактивных образований стремление к общепринятым поведенческим стандартам, значительно облегчает задачу «быть как все», снижая напряженность психической деятельности, обуславливает внутреннюю готовность к упрощенным действиям. Для сравнения можно отметить, что в структуре внушаемости зависимого типа реактивные образования, также занимая доминирующее положение, соотносятся с гораздо более глубокой и напряженной внутренней работой, направленной на достижение того же эффекта.

Наблюдаемая у лиц с внушаемостью ПВ-типа податливость связана с чувствительностью к побуждающему воздействию предметов, и значительно усиливается при использовании механизма регрессии. Можно сказать, что испытуемые, склонные к проявлению внушаемости этого типа, характеризуются как личности, нуждающиеся в стимуляции; они значительно чаще других обнаруживают отсутствие глубоких интересов; в структуре их поведенческой активности довольно высок процент произвольных и

импульсивных действий. Именно лица с поведенческой внушаемостью оказываются наиболее восприимчивыми к воздействию рекламы, что может быть объяснено их тяготением к упрощенным действиям (подражательным или автоматическим), нивелирующим сложность процесса принятия решения.

Таким образом, завершая анализ полученных данных, можно заключить, что специфика внушаемости определяется не только компонентным составом показателей МПЗ, но и степенью выраженности их функционирования.

3.2.6. Специфика УСК у представителей разных типов внушаемости

Теоретический анализ литературы и результаты количественного анализа, осуществленного на предыдущем этапе исследования, дают основание для изучения индивидуальных особенностей локуса контроля у лиц с различным типом внушаемости. Для исследования уровня субъективного контроля использовалась методика Дж.Роттера в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голынкиной, А.М.Эткинда [173].

Представленные на рис. 3.11 профили УСК демонстрируют специфику его проявления у лиц с разным уровнем внушаемости.

Визуальный анализ профилей показывает, что, при схожести их рисунка, профиль высоковнушаемых личностей расположен в зоне низких значений, а большинство показателей УСК лиц с низким уровнем внушаемости распределено в зоне высоких значений. Это значит, что высоковнушаемые люди характеризуются экстернализацией локуса контроля (или низким уровнем субъективного контроля), в то время как у маловнушаемых людей преобладает интернальный локус контроля (или высокий УСК).

Визуально определяемые различия подтверждаются статистически (см. табл. Б.6, прил.Б).

Значимость выявленных различий достоверна на уровне $p \leq 0,01$ между показателями I_o (общая интернальность), I_d (интернальность в области достижения), I_s (интернальность в области семейных отношений), I_m (интернальность в области межличностных отношений).

Ранжирование показателей УСК (см. табл. 3.19) позволяет описать своеобразие локуса контроля у представителей групп с ОПВ⁺ и ОПВ⁻.

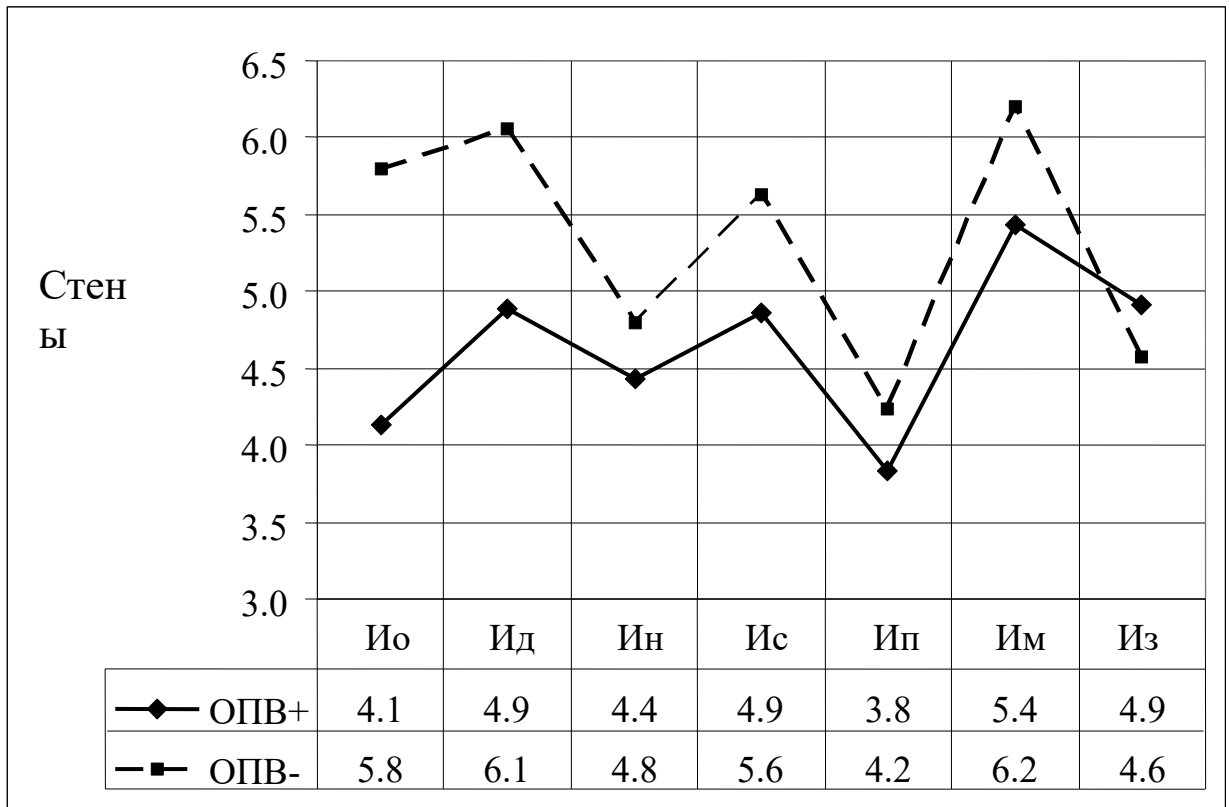


Рис. 3.11 Особенности локуса контроля у лиц с разным уровнем внушаемости

Высоковнушаемые личности характеризуются экстернализацией локуса контроля в любой значимой ситуации: в семейных, межличностных, профессиональных отношениях, в области достижений и неудач. Это значит, что они не видят связи между своими действиями и важными для них событиями, происходящими в их жизни, не считают себя способными контролировать эту связь и полагают, что большинство событий и поступков являются результатами случая или действий других людей [173].

У лиц с низким уровнем внушаемости общий уровень субъективного контроля характеризует их как людей с незначительно выраженным интернальным локусом контроля. Следует отметить, что в силу возрастных особенностей большинства представителей этой группы (лица 18-23 года)

позиция на континууме экстернальности-интернальности рассматривается как тенденция, а не как окончательно сформировавшаяся характеристика личности. По мере становления личности возрастает ее ответственность за собственный успех или неуспех в разных сферах жизнедеятельности, что влечет за собой и сдвиги в показателях УСК [168].

Таблица 3.19

Ранги показателей локуса контроля у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	Ип ⁻	Ип ⁻
2	Ио ⁻	Из ⁻
3	Ин ⁻	Ин ⁻ , Им ⁺
4	Ид ⁻ , Ис ⁻ , Из ⁻	Ид ⁺
5	Им ⁻	Ио ⁺

Характеризуя специфику локализации контроля у группы с ОПВ⁻ следует отметить, что свои успехи в области достижений и в сфере построения межличностных отношений они склонны интерпретировать как результаты собственной деятельности (Ид⁺ Им⁻), что несколько противоречит одному из теоретических положений конструкта, согласно которому локус контроля должен быть универсальным по отношению к любым фактам и событиям [173]. Эти примечательные факты позволяют говорить о том, что, во-первых, оценка собственного вклада в осуществление своей жизнедеятельности может грешить субъективностью, а, во-вторых, отражает свойственную молодому возрасту неготовность чувствовать ответственность за собственные неудачи.

Специфика локуса контроля у лиц с различной диспозицией внушаемости представлена в профилях на рис. 3.12.

Сравнительный анализ профилей УСК позволяет говорить об отсутствии значимых различий в изучаемых группах, что также подтверждено статистически. Таблицы значений по t-критерию Стьюдента приведены в приложении (см. табл. Б.6, прил.Б).

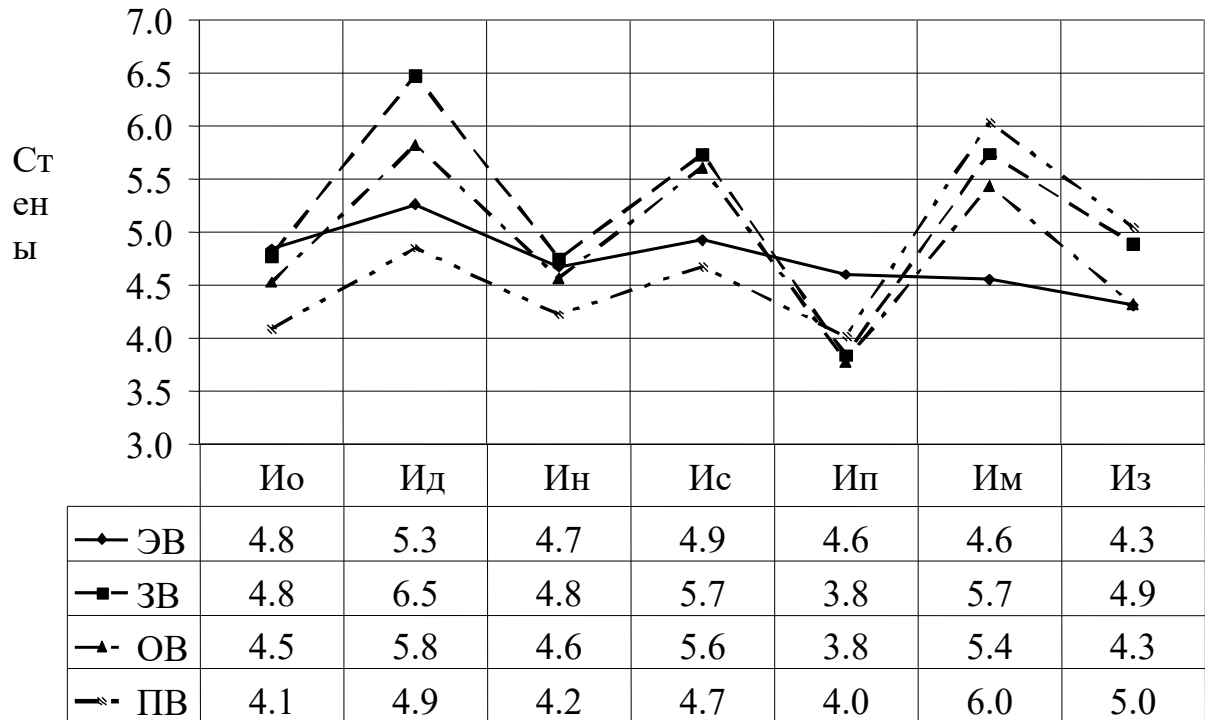


Рис. 3.12 Особенности локуса контроля у лиц с разным типом внушаемости

Профиль локуса контроля у представителей эмоционального типа внушаемости целиком располагается в зоне экстернальности. Значения показателей I_d (интернальности в области достижений), I_c (интернальности семейных отношений) в группах испытуемых с зависимым и открытым типом внушаемости незначительно превышают линию средних значений; эту же тенденцию демонстрируют и показатели I_m (интернальность в межличностных отношениях) в группах лиц с внушаемостью по зависимому и поведенческому типу.

Ранжирование показателей УСК конкретизирует особенности проявления локуса контроля, свойственные представителям определенного типа внушаемости (см. табл. 3.20).

Личности с **эмоциональным** типом внушаемости характеризуются выраженным экстернальным локусом контроля, универсальным по отношению к любым типам событий и ситуаций.

Таблица 3.20

Ранги показателей локуса контроля у лиц с разным типом внушаемости

Ранги	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	Из ⁻	Ип ⁻	Ип ⁻	Ип ⁻
2	Ип ⁻ , Им ⁻	Ид ⁺	Из ⁻	Ио ⁻
3	Ин ⁻	Ио ⁻ , Ин ⁻	Ио ⁻	Ин ⁻
4	Ио ⁻	Из ⁻	Ин ⁻	Ис ⁻

Экстернализация локуса контроля у представителей этой группы сопряжена не только и не столько с отсутствием готовности брать на себя ответственность, но, в первую очередь, с плохо осознаваемой эмоциональной уязвимостью, снижающей их способность контролировать свое взаимодействие с жизнью и позволяющей им рассматривать некоторые аспекты этого взаимодействия как потери.

Представители **зависимого типа** внушаемости не столь последовательны в интерпретации значимых событий в своей жизни. Свои достижения, умение формировать круг общения, партнерские взаимоотношения в семье они оценивают в рамках интернальности, полагая, что большинством значимых событий и поступков в перечисленных сферах жизни они управляют сами, а неудачи, сфера производственных отношений, ситуация со здоровьем обусловлены, с их точки зрения, неведением, обстановкой в коллективе, волей случая, то есть, характеризуются с позиций экстернальности. Это противоречие может быть объяснено с учетом выраженных в структуре личности с зависимым типом внушаемости несамостоятельности и нерешительности, которые, чем более понижают уверенность в своих силах, тем сильнее способствуют развитию склонности к уходу от ответственности. Иными словами, тенденция видеть причиной успеха себя, а неуспеха – обстоятельства или окружение, является формой самообмана, с помощью которого субъект с зависимой внушаемостью пытается решить вопросы, связанные с ощущением личностной недостаточности.

Профиль УСК у представителей **открытого** типа очень близок к

профилю локуса контроля в группе с зависимым типом. Разница состоит в том, что лица с открытой внушаемостью характеризуются большей искренностью в оценке своего влияния на результаты своей жизнедеятельности. Экстернализация локуса контроля этих людей в большей мере обусловлена их открытой позицией в принятии жизни и ее воздействий.

В профиле локуса контроля представителей поведенческого типа внушаемости также, как и в двух предыдущих профилях, доминирует экстернальность в области производственных отношений. Лица с поведенческой внушаемостью не склонны описывать особенности этих отношений в понятиях везения-невезения, а объясняют их как результат коллективной организации, при которой большое значение отводится роли руководства.

Завершая анализ особенностей локуса контроля у представителей всех типов внушаемости, можно отметить, что, при наличии общей для них тенденции экстернализации локуса контроля, специфика УСК обусловлена индивидуальными различиями, лежащими в основе формирования того или иного типа внушаемости.

3.2.7. Характеристика факторной модели личности Р. Кеттелла у лиц с разной диспозицией внушаемости

Анализ внушаемости предполагает в том числе и изучение своеобразия сочетания различных психологических свойств и черт личности, характеризующих тот или иной тип внушаемости. Для диагностики широкого спектра личностных свойств был использован Шестнадцатифакторный личностный опросник Р. Кеттелла [173].

На рис. 3.13 представлены сводные профили факторов личности по модели Р. Кеттелла испытуемых, различающихся значениями общего показателя внушаемости (ОПВ⁺ и ОПВ⁻). На оси ОХ размещены показатели – факторы личности, а на оси ОУ – их значения, выраженные в стенах. Через точку 5,5 стенов проходит линия средних значений.

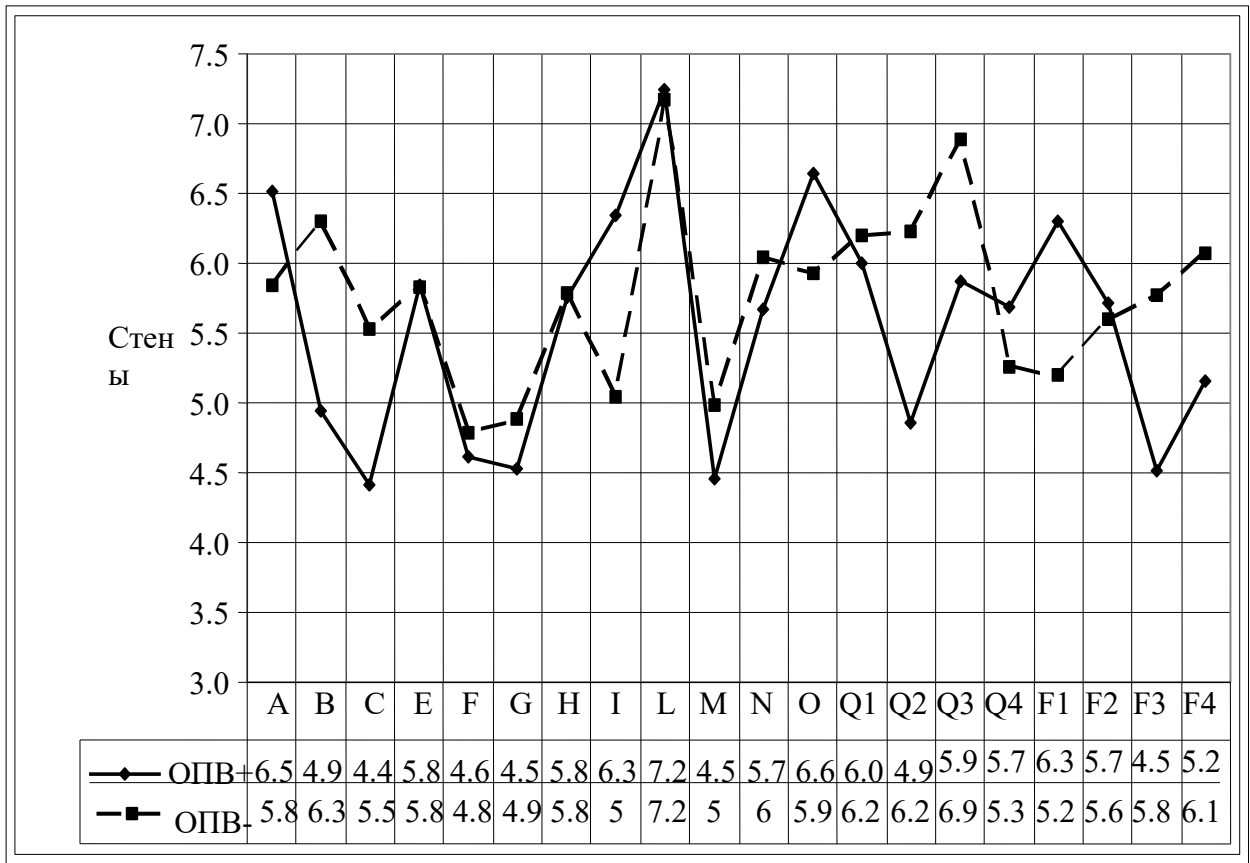


Рис. 3.13 Специфика факторной структуры личности по Р. Кеттеллу у лиц с разным уровнем внушаемости.

При визуальном анализе профилей факторов личности прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что фактор L^+ (подозрительность, внутреннее напряжение) в обеих группах достигает максимальной (и одинаковой) выраженности. Помимо этого, конфигурация профилей отражает своеобразие качественно-количественных сочетаний факторов в группах испытуемых с высоким и низким уровнем внушаемости.

Визуально определяемые различия по ряду одноименных показателей в группах $ОПВ^+$ и $ОПВ^-$ подтверждены статистически (см. табл. Б.7, прил.Б).

Значимые различия между профилями установлены:

1) по первичным факторам: В (низкий интеллект – высокий интеллект), С (слабость «Я» – сила «Я»), I (харрия, низкая чувствительность – премсия, мягкосердечие), Q_2 (зависимость от группы – самодостаточность), Q_3 (низкая

эго-напряженность – высокая эго-напряженность) – на уровне $\rho \leq 0,01$; О (гипертимия – гипотимия) – на уровне $\rho \leq 0,05$;

2) по вторичным факторам: F₁ (низкая тревожность – высокая тревожность), F₃ (сензитивность – реактивная уравновешенность), F₄ (конформность – независимость) – $\rho \leq 0,01$.

Для выявления особенностей факторной структуры личностей с высоким и низким уровнем внушаемости было проведено ранжирование показателей всех факторов у представителей ОПВ⁺ и ОПВ⁻.

В таблице 3.21 содержатся данные о доминировании факторов личности в группах с разным значением ОПВ.

Прежде всего, требует разъяснения одинаковое значение фактора L⁺ (подозрительность, внутреннее напряжение) в обеих группах. При этом, важно отметить, что у лиц с ОПВ⁺ фактор L⁺ взаимодействует с факторами C⁻ (слабость "Я") и O⁺ (гипотимия), а у представителей ОПВ⁻ – с фактором Q₃ (высокое самомнение). У лиц с высоким уровнем внушаемости из черт, насыщающих фактор L⁺, в большей мере проявляется «защитность», в то время как у лиц с низким уровнем внушаемости – высокое самомнение, повышенная требовательность к окружающим.

Смысловая нагруженность каждого фактора позволяет составить психологические портреты лиц, различающихся уровнем внушаемости.

Таблица 3.21

Ранги факторов личности по Р. Кеттеллу у лиц с высоким и низким ОПВ

Ранги	Группа лиц с высоким значением ОПВ ⁺	Группа лиц с низким значением ОПВ ⁻
1	L ⁺	L ⁺
2	C ⁻ , O ⁺	Q ₃ ⁺
3	A ⁺ , G ⁻ , (I ⁺), M ⁻ , F ₃ ⁻	B ⁺

Характерные для высоковнушаемых личностей чувствительность к

реакциям окружающих, ранимость, неуверенность в себе, ведомость, стремление к присоединению, склонность к уступчивости [] согласуются с психологическим содержанием факторов, представленных в их профиле, которые отражают: тенденцию уступать и уклоняться от ответственности (C^-), чувство вины, обеспокоенность (O^+), преобладание общительности над обособленностью (A^+), подверженность влиянию случайных обстоятельств (G^+), мягкосердечие, зависимость (I^+), эмоциональную хрупкость и трудности в принятии решений (F_3^-).

У личностей с низким уровнем внушаемости преобладающее значение приобретают такие качества, как подозрительность, требовательность к окружающим (L^+), высокое самомнение, достаточно высокий самоконтроль, методичность и целенаправленность (Q_3^+).

Приступая к анализу профилей мономодальных типов внушаемости, следует отметить их некоторую схожесть, подтверждаемую статистикой, то есть, выявлено относительно небольшое количество значимых различий между одноименными факторами личности, характеризующими тот или иной тип внушаемости. Анализ профилей факторов личности показывает, что максимальное количество различий между одноименными факторами проявляться при сравнении ЭВ (эмоционального) и ОВ (открытого) типов внушаемости, а также при сравнении ОВ и ПВ (поведенческого) типа внушаемости.

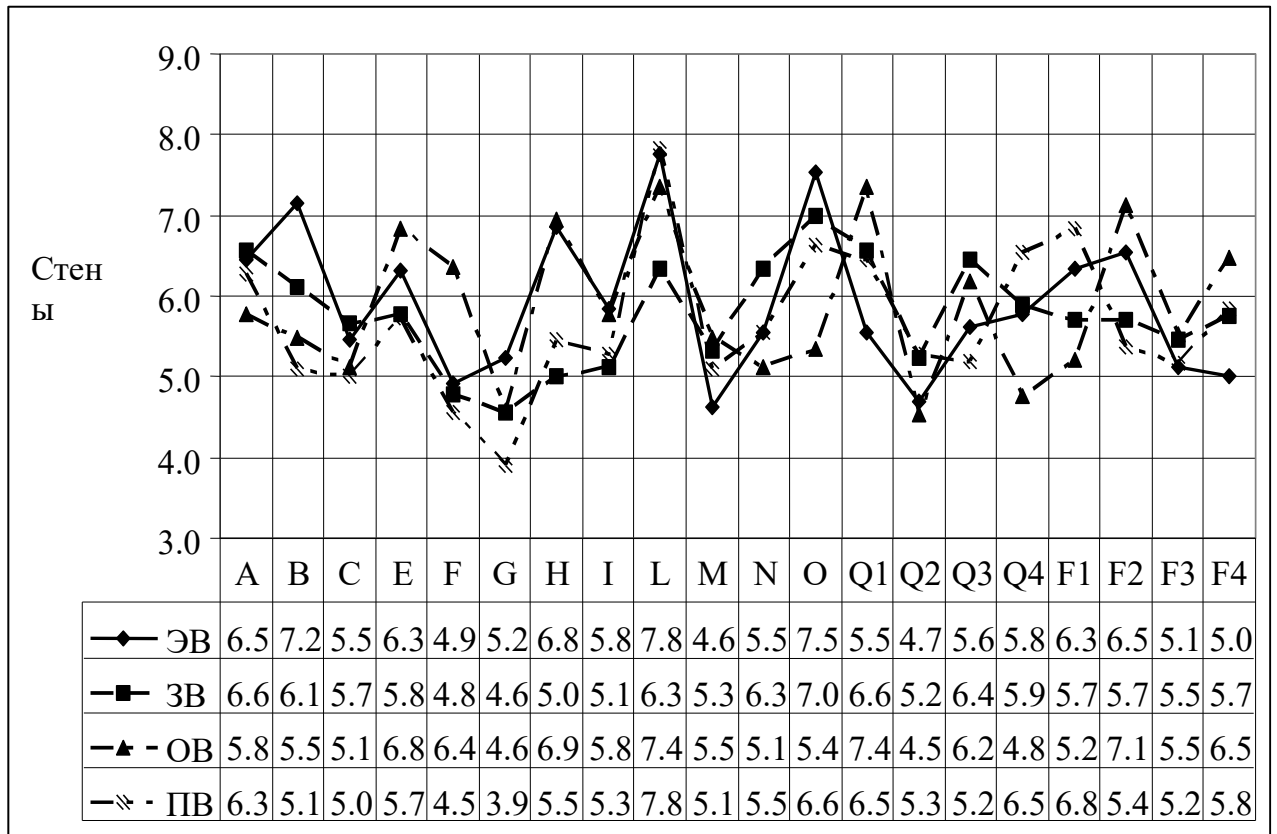


Рис. 3.14 Специфика факторной структуры личности по Р. Кеттеллу у лиц с разным типом внушаемости.

Подробнее значимые различия, подтвержденные статистически, могут быть представлены следующим образом:

1) при сравнении профилей факторов личности в группах с ЭВ и ОВ по факторам В, О, Q₄, F₁ ($\rho \leq 0,01$) и по факторам F₁, Q₁ ($\rho \leq 0,05$);

2) при сравнении профилей у лиц с внушаемостью ОВ- и ПВ-типа по факторам Q₄, F₁, Н ($\rho \leq 0,01$) и по факторам F, F₂, О ($\rho \leq 0,05$);

3) между профилями ЗВ- и ОВ-типа по факторам Н, О ($\rho \leq 0,01$) и по фактору Q₄ ($\rho \leq 0,05$);

4) при сопоставлении профилей факторов личности в группах ЭВ и ПВ по факторам Н, Q₄, F₂ ($\rho \leq 0,05$);

5) в профилях ЗВ- и ПВ-типа по фактору F₁ ($\rho \leq 0,05$);

6) между профилями ЭВ- и ЗВ-типа по фактору Н ($\rho \leq 0,05$).

В табл. 3.22 содержатся данные о наиболее выраженных факторах

личности в профилях представленных типов внушаемости.

Таблица 3.22

**Ранги факторов личности по Р. Кеттеллу у лиц с разным типом
внушаемости**

Ранги	Эмоционал. тип (ЭВ)	Зависимый тип (ЗВ)	Открытый тип (ОВ)	Поведенческ. тип (ПВ)
1	L ⁺	O ⁺	L ⁺ , Q ₁ ⁺	L ⁺
2	O ⁺	A ⁺ , Q ₁ ⁺	F ₂ ⁺	G ⁻
3	V ⁺	G ⁻ , Q ₃ ⁺	H ⁺	F ₁ ⁺

Приведенные данные свидетельствуют о наличии некоторых специфических психологических особенностей личности в той или иной качественной структуре внушаемости и позволяют дать обобщенное описание каждого типа внушаемости.

Основные характеристики в психологическом портрете личности, отличающейся доминированием **эмоционального** компонента внушаемости, обусловлены взаимодействием свойств, входящих в факторы L⁺ и O⁺ – внутренней напряженностью и гипотимией. Ведущими тенденциями в развитии характера испытуемых с этим типом внушаемости являются ранимость, впечатлительность и защитность. В межличностных отношениях они характеризуются расположенностью к людям, стремлением к контактам, которые, однако, в силу их общей обеспокоенности устанавливаются не всегда легко. Тем не менее, свойственные им отзывчивость, чувствительность к тонким проявлениям жизни, артистические интересы делают их весьма привлекательными людьми. К интеллектуальным особенностям лиц с доминированием эмоционального компонента внушаемости относятся достаточно высокий уровень вербальной культуры с тенденцией к тонкой дифференциации оттенков и нюансов в описании внутренних переживаний, эрудированность. Сферу их интеллектуальных интересов составляют, преимущественно, явления культуры.

Представителей **зависимого** типа внушаемости характеризует, прежде всего, неуверенность в себе при оценке текущих событий или новой информации (O^+). Этим объясняется их выраженное стремление к присоединению, к сотрудничеству, они довольно легко приспосабливаются к требованиям новой ситуации, общительны, сердечны (A^+). Лица с зависимым типом внушаемости в межличностных контактах отличаются внимательным отношением к партнеру, эмоциональной настроенностью на него. Однако подверженность воздействию случая и обстоятельств характеризует их со стороны непостоянства и переменчивости, и могут вызывать недоверие к ним со стороны партнеров (G^-).

Некоторые трудности в общении связаны с противоречивым сочетанием общей тенденции мыслить свободно (Q_{1+}) и склонностью к переживанию чувства вины (O^+), скованностью, обусловленной тревожными предчувствиями. пессимизмом, осторожностью. Для личностей с этим типом внушаемости характерны принятие социальных норм и контроль собственного поведения (Q_3^+).

Своеобразие личностей с **открытым** типом внушаемости заключено в сочетании открытости, и, прежде всего, интеллектуальной, во взаимодействии с жизнью (Q_1^+) с внутренней напряженностью и выраженной «защитной» позицией в межличностных отношениях (L^+). Свободомыслие и любовь к экспериментам, накладываясь на обусловленные защитной деятельностью личности когнитивные искажения реальности, ведут к ошибочным представлениям о воздействующих стимулах, в основном, в сторону оценки их как благоприятных. Их очевидная экстравертированность (F_2^+) выражается не столько в экспансивно-наступательной позиции по отношению к миру, сколько в потребности в постоянной стимуляции извне, призванной несколько затушевывать уровень их напряженности. Поэтому довольно часто их поведение трактуется как неустойчивое, импульсивное, свидетельствующее о своенравии (H^+ , E^+). Быстрое реагирование и импульсивность способствует

ошибочному восприятию этих людей как находчивых и способных к самостоятельному принятию решения.

Личностей с **поведенческим** типом внушаемости характеризуют внутренняя напряженность, которая в рассматриваемом случае усиливается подверженностью желанием и неорганизованностью (G^-). Внешне наблюдаемая гибкость поведения связана с переменчивостью и непостоянством, которые объясняются, не в последнюю очередь, тенденцией к подражательности; в крайних случаях проявляется дезорганизованность поведения. Подражательность испытуемых с поведенческим типом внушаемости носит отчетливо приспособительный характер и связана, прежде всего, с довольно выраженным уровнем тревожности (F_1^+) и недостаточными адаптивными возможностями. Лежащий в основе подражательности механизм идентификации себя со значимым другим [26, 213] призван снижать уровень тревожности и уменьшать сложности с адаптивностью. Отличительной характеристикой является озабоченность будущим. Не смотря на сказанное, лица с поведенческим типом внушаемости довольно часто производят впечатление спокойных и не слишком общительных людей, однако в ситуации неопределенности обнаруживают раздражительность и бесцельную активность, что, вероятно, может быть объяснено высокой эго-напряженностью (Q_4^+).

Завершая качественный анализ, изложенный в этом параграфе, следует указать, что представители каждого типа внушаемости характеризуются специфическим сочетанием факторов, отражающих индивидуально-психологические свойства личности.

Выводы к III главе.

В этой главе были представлены результаты эмпирического исследования индивидуально-психологических проявлений внушаемости личности, которые, обобщая, можно представить следующим образом:

1. Анализ интеркорреляций, полученных на основе использованных в

исследовании методик позволил выявить общие тенденции, характерные для внушаемости, а также специфические связи данного свойства личности с другими психологическими характеристиками.

Установлено, что внушаемость связана с такими характеристиками темперамента, как эмоциональная возбудимость – положительно, и активность – отрицательно. Установлены, также, положительные связи внушаемости с такими способами восприятия и оценки информации и принятия решений, как интуиция и чувство, позволяющие говорить о преобладании этического компонента в принятии решений и тенденции к постижению, которая характеризуется взаимодействием воображения и ассоциативных механизмов восприятия.

Анализ корреляций выявил наличие положительных связей между показателями внушаемости и механизмами психологической защиты реактивные образования (Н), отрицание (А), регрессия (С), компенсация (D), проекция (Е) и отрицательных связей – с интеллектуализацией (G). Установлены, также, отрицательные связи с адаптивностью, проницательностью и с интернальным локусом контроля.

Получены значимые связи между внушаемостью и такими факторами личности, как мягкосердечие (F_1^+), чувствительность (F_3^+), высокая тревожность (F_1^+), зависимость (Q_2^-), конформизм (F_4^+), слабость Я (C^-), низкое самомнение (Q_3^-), аффектотимия (A^+), гипотимия (O^+), высокая эго-напряженность (Q_4^-).

2. Факторный анализ позволил выделить и описать комплексы взаимосвязанных свойств, объединившихся в четыре фактора: «высокая тревожность – экстернальность», «экстраверсия – интроверсия», «динамика – статика», «независимость – низкая чувствительность». Факторный анализ показал, что показатели внушаемости и механизмы психологической защиты образуют единое психологическое пространство на основе функциональной общности.

3. Результаты корреляционного анализа послужили основанием для

осуществления качественного анализа, направленного на выявление индивидуальных различий в проявлении внушаемости. Эмпирически были подтверждены выведенные теоретическим путем типы внушаемости. В основу деления на типы были положены величина общего показателя внушаемости (уровень выраженности) и доминирование одного из компонентов внушаемости в структуре их качественно - количественного сочетания. Таким образом по уровню выраженности внушаемости были выделены два типа: ОПВ⁺, тип с высоким показателем внушаемости и ОПВ⁻, тип с низким значением общего показателя. Доминирование одного из показателей привело к образованию четырех мономодальных типов внушаемости: эмоционального, зависимого, открытого, поведенческого.

Личности с ОПВ⁺ характеризуются низкой психической активностью, с которой связана неэффективность преобразования сигналов внешней среды, и высокой эмоциональной возбудимостью, а также искренностью, что, в совокупности, усиливает их восприимчивость к психическому воздействию извне. Высоковнушаемым лицам свойственны мягкосердечие, чувствительность к реакциям окружающих, эмоциональная хрупкость, трудности в принятии решений, потребность в симпатии и внимании со стороны окружающих, зависимость от группы, подверженность влиянию случайных обстоятельств, слабость "Я", с которой может быть связано чувство неполноценности. В принятии решений, относящихся к сфере межличностных отношений, высококовнушаемые личности склонны руководствоваться этическими принципами, стремятся к установлению связей с окружающими, основанных на чувствах.

К интеллектуальным особенностям лиц с высоким уровнем внушаемости относятся открытое, некритичное усвоение информации, прямое поглощение (заимствование) содержательных аспектов внешнего мира.

Лица с ОПВ⁺ отличаются выраженной напряженностью действия МПЗ с доминированием механизма "реактивные образования", достаточно

выразительно представлены также механизмы "компенсация", "регрессия", "отрицание". С действием указанных психологических защит связаны недостаточность самоидентичности, стремление соответствовать некоему усредненному социальному стандарту, повышенная потребность в аффилиации, подсознательное стремление к отождествлению себя со значимым другим. Внушаемость и защитная деятельность сопряжены с функционированием эмоций радости, печали (страха), удивления и принятия.

Высоковнушаемые личности характеризуются пониженными адаптивными возможностями, отсутствием проницательности, экстернализацией локуса контроля.

4. Дифференциально-психологический анализ внушаемости показал, что личности, различающиеся типом внушаемости, характеризуются специфическим психологическим портретом, обусловленным своеобразием сочетания изученных компонентов, а именно: психологическими характеристиками темперамента, механизмами психологической защиты, показателями адаптивности, психологической проницательности, уровня субъективного контроля, факторами личности.

Основное содержание главы отражено в следующих публикациях:

1. Фоля Ю.П. Группировка показателей внушаемости методом факторного анализа. / Ю.П. Фоля // Наука і освіта. Спецвипуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика» Одеса, 8, 2009, с. 97-100.

2. Фоля Ю. П. Соотношение показателей внушаемости и некоторых типов личности по Д. Кейрси / Ю. П. Фоля : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [«Проблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава»], (Одеса, 25 березня 2010 р.) / М-во освіти і науки України, ПНПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса: СМІЛ, 2010. – С. 49-52.

3. Фоля Ю. П. Співвідношення навіюваності і механізмів психологічного захисту (рос). / Ю.П. Фоля // Актуальні проблеми психології. Збірник наукових

праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. / [за ред. С.Д.Максименка] – Житомир: «Вид-во ЖДУ ім. І. Франка», 2010. – т. 7, вип. 22. – С. 197 – 203.

ВЫВОДЫ

В диссертационной работе осуществлено исследование феномена внушаемости с позиций дифференциально-психологического подхода. В соответствии с целью и задачами исследования разработка проблемы внушаемости велась в двух направлениях. Первое связано с необходимостью концептуализации изучаемого феномена, поиском его структурных компонентов и внутренних детерминант; второе – с теоретическим обоснованием выбора свойств личности, аранжирующих проявления внушаемости, то есть, с рассмотрением внушаемости в системе свойств личности.

1. В данном исследовании внушаемость рассматривается как связанное с определенными устойчивыми и ситуационными особенностями личности свойство, которое характеризует индивидуальную степень восприимчивости к внешнему психическому воздействию, осуществляемому, преимущественно, вербальным способом.

Исследование внушаемости в контексте континуально-иерархической концепции структуры личности показало, что внушаемость как свойство личности является континуальным образованием, которое специфично проявляется на всех структурных уровнях. В данном исследовании изучается качественный уровень внушаемости, отражающий психологическую сущность феномена и содержащий эмоциональный, защитно-регулятивный, когнитивный и поведенческий компоненты внушаемости, представленные показателями «эмоциональная отзывчивость», «зависимость», «некритичная открытость новому», «готовность следовать внушающему воздействию» соответственно.

2. Установлено, что качественные показатели внушаемости отражают психологическое содержание феномена, которое заключается в готовности к эмоциональному отклику и принятию сигналов, поступающих из окружающей среды; в стремлении ощущать себя частью социальной среды и быть принятым ею; в некритичном усвоении содержательных аспектов информационных

воздействий; в ведомости и готовности к реализации впечатления, вызванного каким-либо органом восприятия.

Для диагностики качественных показателей внушаемости в соответствии с требованиями психометрики в соавторстве создан оригинальный «Тест-опросник внушаемости»; апробация методики показала ее достаточную надежность и валидность, которые позволяют использовать ее не только в исследовательских, но и в практических целях.

3. Теоретически обосновано и эмпирически установлено наличие значимых связей внушаемости с рядом свойств личности: внушаемость положительно связана с показателем темперамента «эмоциональная возбудимость» и отрицательно – с показателем «активность»; получены отрицательные связи с адаптивностью и психологической проницательностью, положительные – со способами восприятия и оценки информации («интуиция») и принятия решения («чувство»), психологический смысл которых заключен в эмоциональной вовлеченности в процесс восприятия и в ориентации на этические принципы в принятии решений; отрицательные значимые связи с интернальным локусом контроля, который отражает субъективно понимаемую меру личной ответственности за осуществляемый выбор и включенность личности в жизнедеятельности; положительные связи внушаемости с механизмами психологической защиты (за исключением механизма интеллектуализации), что позволяет говорить о функциональной общности этих характеристик личности. Получены положительные значимые связи между внушаемостью и такими полюсами факторов личности, как мягкосердечие (F_1^+), чувствительность (F_3^+), высокая тревожность (F_1^+), зависимость (Q_2^-), конформизм (F_4^+), слабость Я (C^-), низкое самомнение (Q_3^-), аффектотимия (A^+), гипотимия (O^+), высокая эго-напряженность (Q_4^-).

Осуществление факторного анализа позволило сгруппировать все изучаемые показатели в четыре фактора: «высокая тревожность –

экстернальность», «экстраверсия – интроверсия», «динамика – статика», «независимость – низкая чувствительность».

4. С помощью качественного анализа (методы «асов» и «профилей») были выделены типы внушаемости по общему уровню выраженности и по особенностям качественно-количественных сочетаний показателей внушаемости и изучены их психологические особенности. Доминирование одного из показателей образовало эмоциональный, зависимый, открытый и поведенческий типы внушаемости.

5. Установлено, что для личностей с высоким уровнем внушаемости характерны повышенная эмоциональная возбудимость и низкая психическая активность, направленная на преобразование сигналов окружающей среды, мягкосердечие, чувствительность к реакциям окружающих, эмоциональная хрупкость, потребность в проявлении симпатии к ним, зависимость от группы, открытое и некритичное усвоение информации, заимствование идей, выраженная напряженность функционирования механизмов психологической защиты. Лица с низким уровнем внушаемости характеризуются невысокой чувствительностью, независимостью от группы, критичной настроенностью в отношении людей и информационных источников; склонны к самоконтролю, подозрительны, методичны, требовательны к окружающим, прямолинейны.

6. Подтверждено, что у личностей, различающихся диспозицией внушаемости, наблюдаются отличия в проявлении психологических характеристик, связанных с внушаемостью. Сравнение психологических портретов лиц с разным типом внушаемости показало, что эмоциональная внушаемость характеризуют людей впечатлительных и ранимых, с высокой вербальной культурой и выраженной оборонительной позицией, крайне низкой проницательностью. Личности с зависимым типом отличаются неуверенностью в оценке событий, несамодостаточностью, потребностью в аффилиации, пессимизмом, выраженностью социально одобряемых черт; внимательны и доброжелательны к партнерам, достаточно проницательны.

Открытый тип внушаемости характеризует людей, отличающихся интеллектуальной открытостью к миру в сочетании с выраженной оборонительной позицией и усилением психологической защиты в межличностных отношениях, склонных к самообману, достаточно адаптивных. Лица с поведенческим типом внушаемости склонны во всем следовать своим желаниям, недостаточно организованны, восприимчивы к воздействию рекламы. Выраженное стремление соответствовать социальным стандартам носит более поверхностный характер, чем у лиц с зависимым типом внушаемости.

7. Предлагаемое диссертационное исследование не охватывает всего круга актуальных вопросов, имеющих отношение к проблеме внушаемости. Перспективным и важным представляется исследование соотношения внушаемости и когнитивных особенностей личности, а также исследование содержательного уровня внушаемости, то есть, тех ее аспектов, которые соотносятся с системой ценностей личности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни / Ксения Александровна Абульханова-Славская. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
2. Алексеев А.В. О мобилизующем самовнушении / А.В. Алексеев: тезисы и авторефераты конференции [«Вопросы психотерапии в общей медицине и психоневрологии»], – (Харьков, 23-27 декабря, 1968). – С. 455-457.
3. Ананьев Б.Г. Человек как предмет воспитания / Б.Г. Ананьев // Советская педагогика. – 1965. – № 1. – С. 24-36.
4. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания / Борис Герасимович Ананьев. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
5. Анастаси А. Психологическое тестирование / А. Анастаси, С. Урбина. – [7-е изд.]. – СПб.: Питер, 2003. – 688 с.
6. Андреева Г.М. Социальная психология / Галина Михайловна Андреева. – [5-е изд., испр. и доп.]. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 365 с.
7. Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем / Петр Кузьмич Анохин. – М.: Медицина, 1975. – 477с.
8. Антонова Г.П. Обучаемость и внушаемость младших школьников / Г.П. Антонова, И.П. Антонова // Вопросы психологии. – 1991. – № 4. – С. 42-50.
9. Арнхейм Р. Новые очерки по психологии искусства / Рудольф Арнхейм. – М.: Прометей, 1994. – 352 с.
10. Асмолов А.Г. Личность как предмет психологического исследования / Александр Григорьевич Асмолов. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 105 с.
11. Астахов С.Н. Лечебное действие слова / С.Н. Астахов. – Л.: Госмедиздат, 1962. – 96 с.
12. Бабаева Ю.Д. Психологические последствия информатизации / Ю.Д. Бабаева, А.Е. Войскунский // Психологический журнал. - 1998. – N 1. - С.89-101.

13. Бакеев В.А. Экспериментальные исследования психологических механизмов внушаемости.: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. псих. наук / В.А. Бакеев. – М., 1970 – 17 с.
14. Бакеев В. А. О соотношения внушаемости и тревожности / В.А. Бакеев: материалы IV Всесоюзного съезда общества психологов СССР, (Тбилиси 21-24 июня 1971г.). – Тбилиси: Мецриба, 1971. – С. 57-61.
15. Бакеев В.А. Исследование внушаемости в общей структуре личности / В.А. Бакеев // Ученые записки Пермского государственного педагогического института. — Пермь, 1972. – Т. 88. – С. 26-46.
16. Бакеев В. А. О тревожно-внушаемом типе личности / В.А. Бакеев // Новые исследования в психологи. – М.: Педагогика, 1974 – №1 (9). – С. 19 -21.
17. Бакеев В. А. О возможной значимости внушаемости от величины субсенсорного диапазона / В.А. Бакеев // Новые исследования в психологи. – М.: Педагогика, 1976. – №2. – С.43-46.
18. Бассин Ф.В. О силе «Я» и психологической защите / Ф.В. Бассин // Вопросы философии. – 1969. - №2. – С. 118-125.
19. Бассин Ф.В. Сознание, «бессознательное» и болезнь / Ф.В. Бассин // Вопросы философии. – 1971. – №9. – С. 90-102.
20. Бауман Д.Э. Наследуемость гипнабельности у человека // Д.Э. Бауман, П.И. Буль // Генетика. – 1981. - № 2. – С. 352-356.
21. Беккио Ж. Гипноз XXI века / Ж. Беккио, Э. Росси. – М.: Класс, 2003. – 272 с.
22. Белоус В.В. Проблема типа темперамента в современной дифференциальной психофизиологии / В.В. Белоус // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2. - № 1. – С. 45-55.
23. Березин Ф.Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека / Ф.Б. Березин. – Л.: Наука, 1988. – 270 с.

24. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / Эрик Берн. – Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 480 с.
25. Бернгейм И. О гипнотическом внушении и применении его для лечения болезней: В 2 частях / Ипполит Бернгейм; [пер. с франц.]. – Одесса, 1888. – Ч. – 228 с.
26. Бехтерев В.М. Объективная психология / Владимир Михайлович Бехтерев. – М.: Наука, 1991. – 480 с.
27. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни / Владимир Михайлович Бехтерев. – М.: Директ-Медиа, 2008. – 438 с.
28. Бжалава И.Т. Установка как механизм действия внушения / И.Т. Бжалава // Вопросы психологии. – 1967. - № 2. – С. 42-50.
29. Бине А. Механизмы мышления / Альфред Бине. – Одесса, 1894. – 32 с.
30. Блейлер Э. Аффективность. Внушение. Паранойя / Эйген Блейлер. – М.: Издательство: ВИНТИ, 2001. – 208с.
31. Богданович В.Н. Психокоррекция в повседневной жизни / Виталий Николаевич Богданович. – СПб.: Респекс, 1995. – 431 с.
32. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком / Алексей Александрович Бодалев. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 200 с.
33. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении / Виктор Васильевич Бойко. – СПб.: Питер, 2004. – 474 с.
34. Большой психологический словарь / [сост. и общ. ред. Б.Мещеряков, В.Зинченко]. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 672 с.
35. Боткин Я.А. Применение гипнотических внушений к исправлению порочных детей / Яков Алексеевич Боткин // Вестник воспитания. – 1897. – №2. – С. 85-106.
36. Брунер Дж. Психология познания / Джером Брунер. – М.: Прогресс, 1977. – 418 с.

37. Буль П.И. Основы психотерапии / Павел Игнатьевич Буль. – М.: Медицина, 1974. – 310 с.
38. Бурлачук Л.Ф. Психодиагностика: [учебник для вузов] / Леонид Федорович Бурлачук. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.
39. Бурлачук Л.Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов. – СПб.: «Питер», 2000. – 528 с.
40. Бурно М.Е. Внушение и самовнушение / М.Е. Бурно // Руководство по психотерапии; [под ред. Рожнова Е.В.]. – М.: Медицина, 1974. – 564с.
41. Буянов М.И. Приключения древней загадки .Истерия, история, суеверия. / Михаил Иванович Буянов. – М.: Просвещение, 1994. – 125 с.
42. Буянов М.И. Внушение и женщины / Михаил Иванович Буянов. – М., изд-во РОМ-Л, 1994. – 160с.
43. Валлон А. Психическое развитие ребенка / Анри Валлон. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
44. Варшавский К.М. Гипносуггестивное терапия: лечение внушением в гипнозе / Константин Маркович Варшавский. – Л.: Медицина, 1973. –191с.
45. Васильев Л.Л. Внушение на расстоянии (Заметки физиолога) / Леонид Леонидович Васильев – М.: Госполитиздат, 1962. – 160 с.
46. Васильева Н.В. Судебная экспертиза и ее клинико-психологические основания / Н.В. Васильева: материалы III Всероссийского съезда психологов, (Санкт-Петербург, 25-28 июня 2003 г.) // сб. Ежегодник Российского Психологического общества. – Т.I (А-Б). – СПб.: Изд-во Спб ГУ, 2003. – С. 403-407.
47. Вахромов Е. Побег подростков из дома / Е. Вахромов // Школьный психолог.– 2001. - № 28. – С. 21-35.
48. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации / Витис Казиса Вилюнас – М.: Изд-во МГУ, 1986. – 207 с.
49. Вилюнас В.К. Психология эмоциональных явлений / Витис Казиса Вилюнас. – М.: Изд-во МГУ, 1976. – 142 с.

50. Владимирский Ф. Внушение, его социальное и педагогическое значение и экспериментально-педагогические методы исследования внушаемости детей / Федор Владимирский. – Харьков: Епархиальная типография, 1914. – 50 с.
51. Волков Е.Н. Вначале было не слово – началом была суггестия. Забытые прозрения Б.Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели [Электронный ресурс] / Е.Н. Волков. – Нижегородский госуниверситет им. Н. И. Лобачевского. – Режим доступа: <http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.html>.
52. Волков Е.Н. Основные модели контроля сознания (реформирование мышления) / Е.Н. Волков // Журнал практического психолога. – М., 1996. – № 5. – С. 86-95.
53. Вопросы психологического внушения: [сб. статей / отв. ред. Н.В. Славин]. – Иваново: Иванов. гос. пед. ин-т им. Д.А. Фурманова, 1971. – 164 с.
54. Востриков А.А. К вопросу о психологических механизмах внушения / А.А. Востриков // Психическая саморегуляция. – 1983. – Вып. 3. – С. 269 - 271.
55. Востриков А.А. Состояние повышенной внушаемости и самовнушаемости в бодрствующем статусе и его применения в практике психотерапии и в психической саморегуляции / А.А. Востриков // Психическая саморегуляция. – 1983. – Вып. 3. – С. 173-174.
56. Вундт В. Гипнотизм и внушение / Вильгельм Вундт: [пер. с нем]. – К., 1893. – 139 с.
57. Выготский Л.С. Мышление и речь / Лев Семенович Выготский. – [изд. 5, испр.]. — М.: Лабиринт, 1999. — 352 с.
58. Ганзен В.А. Системные описания в психологии / Владимир Александрович Ганзен. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1984. – 176 с.

59. Ганнушкин П.Б. Клиника психопатий: Их статика, динамика, систематика: Избранные труды. / П.Б. Ганнушкин – М.: Медицина, 1964. – С. 116—252.
60. Гиляровский В.А. Сон, сновидения. Гипноз и внушение / Владимир Алексеевич Гиляровский. – М.: Институт санитарного просвещения, 1951. – 28 с.
61. Глобализация восприятия человека: автоматные грамматики психосуггестивных состояний / Г.А. Аминев, Р.И. Аминева, Р.Ф. Юсупов [и др.] // Пространство и время в восприятии человека: историко-психологический аспект: материалы XIV Международной научной конференции. – СПб.: Нестор, 2003. – Ч. 1. – С. 20-26.
62. Гончаров Г.А. Суггестия: теория и практика / Геннадий Аркадьевич Гончаров. – М.: «КСП», 1995. – 320 с.
63. Горин С. А вы пробовали гипноз? / Сергей Горин. – СПб.: Лань, 1995. – 208 с.
64. Грачев Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты / Георгий Васильевич Грачев. – М.: Изд-во РАГС, 1998 – 125 с.
65. Гримак Л.П. Информациология гипноза / Л.П. Гримак // Прикладная психология и психоанализ. – 2002. - № 2. – С. 5-14.
66. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности / Леонид Павович Гримак. – М.: Политиздат, 1989. – 319 с.
67. Гросс К. Душевная жизнь ребенка / Карл Гросс. – СПб.: Пед. б-ка, 1906. С. 67–95.
68. Данилевский В.Я. Гипнотизм / Василий Яковлевич Данилевский. – Харьков, 1925. – 255с.
69. Джоуэт Г.С. Пропаганда и внушение / Г.С. Джоуэт, В.О’Доннел //Реклама: Внушение и манипуляция; [составитель Даниил Райгородский] –Самара: Бахрах – М, 2007. – С. 186 – 207.

70. Диденко Б.А. Сумма антропологии / Борис Андреевич Диденко. – М.: ТОО «Поматур», 1993. – 62 с.
71. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП / Роберт Дилтс. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
72. Жане П. Психический автоматизм. Экспериментальное исследование низших форм психической деятельности человека / Пьер Жане; [пер. с франц.]. – СПб.: Наука, 2009. – 500 с.
73. Завьялов В.Ю. Музыкальная релаксационная терапия: практическое руководство / Владимир Юрьевич Завьялов. – Новосибирск: Прогресс, 1995. – 79 с.
74. Завьялова Е.К. Психологические механизмы социальной адаптации человека / Е.К. Завьялова // Вестник Балтийской педагогической академии. – СПб, 2001. – Вып. 40. – С. 55-60.
75. Захаров А.И. Экспериментальное исследование внушаемости как личностно-детерминированного процесса / А.И. Захаров // Психические состояния. Экспериментальная и прикладная психология. – Л.: ЛГУ, 1981. – Вып. 10. – С. 114—125.
76. Захаров А.И. Происхождение детских неврозов /Александр Иванович Захаров. – Л.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – 448 с.
77. Изард К. Психология эмоций / Кэррол Эллис Изард. – СПб.: Питер, 2003. – 464 с. – (Серия «Мастера психологии »).
78. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Евгений Павлович Ильин. – СПб.: Питер, 2006. –512с. – (Серия «Мастера психологии»).
79. Ильин Е.П. Эмоции и чувства / Евгений Павлович Ильин. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с. – (Серия «Мастера психологии»).
80. Кабанова Е.А. Психологическая зависимость: как не разориться, покупая счастье // Е.А. Кабанова, И.В. Ципоркина. – М.: АСТ – ПРЕСС КНИГА, 2006. – 336 с.

81. Кандыба В.М. Сверхвозможности человека. Европейская концепция психической саморегуляции / Виктор Михайлович Кандыба. – СПб.: Лань, 1997. - 350 с.
82. Карвасарский Б.Д. Психотерапевтическая энциклопедия / Борис Дмитриевич Карвасарский. – [3-е изд.]. – СПб.: Питер, 2005. – 944 с.
83. Каструбин Э.М. Психическая защита и нейроэнергетика: Практическое руководство по современной нейроэнергетике, когнитивной терапии / Эдуард Михайлович Каструбин. – Изд-во: Социальный проект, 2009. – 336 с.
84. Кепалайте А. Знак эмоциональности и особенности интеллекта / А. Кепалайте // Психологический журнал. – 1982. - № 2. – С. 120-126.
85. Ковалёв А.Г. Взаимовлияние людей в процессе общения и формирования общественной психологии / А.Г. Ковалев // Вопросы психологии личности и общественной психологии : Уч. зап. Ленингр. гос. пед. ин-та им. А.И. Герцена. – 1964. – Т. 254. – С. 5-24.
86. Козача В.В. Психофизиологическое измерение суггестивных явлений: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. психол. наук. [Электронный ресурс] / В.В. Козача. – 1966. – Режим доступа : [http : // www.eusi.ru/lib/mysljaev_gipnos_licnoe_vlianie/lit.shtml](http://www.eusi.ru/lib/mysljaev_gipnos_licnoe_vlianie/lit.shtml)
87. Колга В.А Проблемы личности: идеология и психология / В.А. Колга // Вопросы психологии. – 1990. - № 4. – С. 141-146.
88. Коломинский Я.Л. Беседы о тайнах психики / Яков Львович Коломинский. – М.: Молодая гвардия. – 1976. – 208 с.
89. Кон И.С. В поисках себя. Личность и самосознание / Игорь Семенович Кон. – М.: Политиздат, 1984. – 335 с.
90. Кондаков И.М. Психология. Иллюстрированный словарь / Игорь Михайлович Кондаков. – СПб.: «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2003. – 512 с.
91. Кондрашов В.В. Внушение и гипноз / Виктор Владимирович Кондрашов. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2008. – 352 с.

92. Корибицына М.Б. Особенности консультирования подростков с нарушением социально-психической адаптации // Молодь третьего тысячелетия: гуманитарные проблемы та шляхи їх розв'язування (Соціологія, політологія, історія, соціальна психологія, право): Збірник наукових праць / М.Б. Корибицына. – Київ, 2000. – С. 14-17.
93. Короленко Ц.П. Социодинамическая психиатрия / Ц.П. Короленко, Н.В. Дмитриева. – М.: Академический проект, 2000. – 464 с.
94. Костандов Э.А. Функциональная асимметрия полушарий мозга и неосознаваемое восприятие / Эдуард Арутюнович Костандов. – М.: Наука, 1983. – 171 с.
95. Котлячков А. Оружие – слово: Оборона и нападение с помощью... (Практическое руководство) / А. Котлячков, С. Горин. – М.: «КСП+», 2001. – 352 с.
96. Кочюнас Р. Психотерапевтические группы: теория и практика / Роберт Кочюнас. – М.: «Академический проект», 2000. – 240 с.
97. Кравков С.В. Внушение (Психология и педагогика внушения) / Сергей Васильевич Кравков. – М.: Русский книжник, 1924. – 111 с.
98. Краткий психологический словарь / [ред.-сост. Л.А.Карпенко; под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского.]. – 2 изд., расш., испр. и доп. – Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 1999. – 512 с.
99. Кречмер Э. Внушение / Эрнст Кречмер [пер. с нем]. – К., 1925. – 80 с.
100. Кронфельд А. Гипноз и внушение / Артур Кронфельд. – Л., 1927. – 134 с.
101. Крупнов А.И. Психофизиологический анализ индивидуальных различий активности личности: [учебное пособие] / Крупнов Александр Иванович. – Свердловск: Свердловский пединститут, 1983. – 72 с.
102. Куделин А.С. Гипноз: практическое руководство / А.С. Куделин, А.В. Геращенко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 352 с.
103. Куликов В.Н. Вопросы психологии внушения / Владимир Николаевич Куликов. – Иваново: ИвГУ, 1971. – 120 с.

104. Куликов В.Н. Психология внушения: [учеб. пособие] / Владимир Николаевич Куликов. – Иваново: ИвГУ, 1978. – 79 с.
105. Куэ Э. Сознательное самовнушение как путь к господству над собой / Эмиль Куэ. – М.: КСП, 1996. – 304 с.
106. Ланге Н.Н. Душа ребенка в первые годы жизни / Николай Николаевич Ланге. – СПб., 1892. – 64 с.
107. Ле Бон Г. Психология народов и масс / Гюстав Ле Бон. – СПб.: Издательство: [Макет](#), 1995. – 320 с.
108. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы / Александр Николаевич Лебедев-Любимов. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
109. Леонгард К. Акцентуированные личности / Карл Леонгард. – Киев: Вища шк., 1989. – 375 с.
110. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции / Алексей Николаевич Леонтьев. – М.: Наука, 1971. – 396 с.
111. Либих С.С. Коллективная психотерапия неврозов / Сергей Сергеевич Либих. – Л.: Медицина, 1974. – 207 с.
112. Линецкий М.Л. Внушение. Знание. Вера / Михаил Львович Линецкий. – К.: Политиздат Украины, 1988. – 158 с.
113. Линецкий М.Л. Внушение и мы / Михаил Львович Линецкий. – М.: Знание, 1983. – 96 с.
114. Лихоманова Е. Истерические и сценические расстройства личности [Электронный ресурс] / Е. Лихоманова. – Режим доступа: <http://www.psyworld.ru/students/texts/isterichrasstroystwa.htm>.
115. Личко А.Е. К вопросу о соотношении между конформностью и внушаемостью / А.Е. Личко: тезисы к конф. [«Социально-психологические и лингвистические характеристики форм общения и развития контактов между людьми»]. – М., 1970. – С. 110 – 114.
116. Личко А.Е. Подростковая наркология : руководство для врачей / А.Е. Личко, В.С. Битенский. - Л. : Медицина : Ленингр. отд., 1991. - 301с.

117. Лобзин В.С. Аутогенная тренировка / В.С. Лобзин, М.М. Решетников. – Л.: Медицина, 1986. – 280 с.
118. Лозанов Г. Суггестология и суггестопедия: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. мед. наук / Георгий Лозанов. – София, 1970. – 64 с.
119. Лурия А.Р. Основные проблемы нейролингвистики / Александр Романович Лурия. – М.: Директ-Медиа, 2008. – 547 с.
120. Маклаков А.Г. Общая психология: [учебник для вузов] / Анатолий Геннадиевич Маклаков. – СПб.: Питер, 2003. – 592 с.
121. Манілов І.Ф. Сугестивність: Деякі зауваження до дефініції / І.Ф. Манілов // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К.: «Любіть Україну», 1999. – Т. 1. – Ч.1. – С. 47-49.
122. Маркс Д. ЦРУ и контроль над Разумом. Тайная история науки управления поведением человека / Джон Маркс; [пер. с англ. Енгальчева В.Ф]. – М.: Международные отношения, 2003. – 312 с.
123. Матвеева Л. Психологические методы в маркетинговых исследованиях / Лидия Матвеева // Лаборатория рекламы. – 2000. - № 1-2. – С. 15-19.
124. Мельников В.М. Введение в экспериментальную психологию личности / В.М. Мельников, Л.Т. Ямпольский. – М.: Просвещение, 1985. – 319 с.
125. Менделевич В.Д. Психология зависимостей личности / В.Д. Менделевич, Р.Г. Садыкова. – Казань, 2002. – 240 с.
126. Менделевич В.Д. Экспертная оценка суггестивного воздействия: по материалам психолого-психиатрических заключений о деятельности бизнес-клубов [Электронный ресурс] // Независимый Психиатрический Журнал / В.Д. Менделевич. – 2004. – №2. – Режим доступа: <http://www.npar.ru/journal/2004/2/evaluation.htm>.
127. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности / Вольф Соломонович Мерлин. – М.: Педагогика, 1986. – 256 с.

128. Михайлов Б.В. Психотерапия в общесоматической медицине: Клиническое руководство / Б. В. Михайлов, А.И. Сердюк, В.А. Федосеев; [под общ. ред. Б.В. Михайлова]. – Харьков: Прапор, 2002. – 128 с.
129. Москаленко В.Д. Когда любви слишком много: профилактика любовной зависимости / Валентина Дмитриевна Москаленко. – М.: Психотерапия, 2006. – 720 с.
130. Московичи С. Век толп / Серж Московичи; [пер. с франц]. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1996. – 478 с.
131. Мухорина Н.Б. Формирование суггестивных умений у будущих учителей в процессе изучения педагогических дисциплин: дис. на соискание уч. степени канд. пед. наук: спец.13.00.01 / Н.Б. Мухорина. – Коломна, 2003. – 178 с.
132. Мясищев В.Н. Личность и неврозы / Владимир Николаевич Мясищев. – Л.: изд-во ЛГУ, 1960. – 426 с.
133. Мясищев В.Н. Структура личности и отношений человека к действительности / В.Н. Мясищев: Доклады на совещании по вопросам психологии личности. – М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956. – С. 10-14.
134. Налимов В.В. Спонтанность сознания. Вероятная теория смыслов и смысловая архитектура личности / Василий Васильевич Налимов. – М.: Прометей, 1989. – 289 с.
135. Налчаджян А.А. Социально-психическая адаптация личности: формы, механизмы и стратегия / Альберт Агабекович Налчаджян. – Ер.: Изд-во АН Арм ССР, 1988. – 262 с.
136. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: учебное пособие / Андрей Дмитриевич Наследов. – СПб.: Речь, 2004. – 392 с.
137. Небылицын В.Д. Актуальные проблемы дифференциальной психофизиологии / В.Д. Небылицын // Вопросы психологии. – 1971. - № 6. – С. 3-14.

138. Небылицын В.Д. Темперамент / Владимир Дмитриевич Небылицын // Психофизиологические исследования индивидуальных различий. – М., 1976. – С. 178-186.
139. Нечаев А.П. Экспериментальные данные к вопросу о внимании и внушении / А.П. Нечаев // Вопросы философии и психологии; под ред. С.Н. Трубецкого, С.Н. Лопатина. – М.: Кушнерев и К, 1900. – (Книга 51-55; Книга 52 (II), март-апрель). – С. 169-175.
140. Никифоров Г.С. Психологические аспекты саморегуляции состояния: [учеб. пособие] / Г.С. Никифоров, Ю.И. Филимоненко, А.К. Польшин. – Л.: ЛГУ, 1986. – 43 [2] с.
141. Николаичев Б.О. Осознаваемое и неосознаваемое в поведении личности / Борис Олегович Николаичев. – М.: МГУ, 1976. – 95 с.
142. Нуллер Ю.Л. Депрессия и деперсонализация / Юрий Львович Нуллер. – Л.: Медицина, 1981. – 207 с.
143. Нуллер Ю.Л. Тревога и ее терапия / Ю.Л. Нуллер // Психиатрия и психофармакотерапия. – 2002. – № 4 – С. 35-37.
144. Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности / Николай Николаевич Обозов. – СПб.: Школа практической психологии, 1997. – 47с.
145. Общая психология: [учебное пособие для пед. институтов; под ред. А.В. Петровского]. – М.: «Просвещение», 1970. – 432 с.
146. Овчинникова О.В. Гипноз в экспериментальном исследовании личности / О.В. Овчинникова, Е.Е. Насиновская, Н.Г. Иткин. – М.: МГУ, 1989. – 232 с.
147. Ольшанникова А.Е. Опыт исследования некоторых индивидуальных характеристик эмоциональности / А.Е. Ольшанникова, Л.А. Рабинович // Вопросы психологии. – 1974. - № 3. – С. 65-74.
148. Ольшанникова А.Е. Роль индивидуально-типических особенностей эмоциональности в саморегуляции деятельности / А.Е. Ольшанникова, И.В. Пацвявичус // Психологический журнал, 1981. – Т.2. – № 1. – С. 70-81.

149. Павлов И.П. Лекции о работе больших полушарий головного мозга / Иван Петрович Павлов – Л. – М.: Государственное издательство, 1927. – 390 с.
150. Павлов И.П. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности (поведения) животных / Иван Петрович Павлов. – М.: Медгиз, 1951. – 508 с.
151. Палей А.И. О функциональном значении эмоций / А.И.Палей // Экспериментальные исследования по проблемам общей и социальной психологии и дифференциальной психофизиологии. – М., 1979. – С. 52-58.
152. Парыгин Б.Д. Общественное настроение / Борис Дмитриевич Парыгин. – М.: Мысль, 1966. – 327 с.
153. Пацявичус И.В. Модальная структура эмоциональных переживаний // Экспериментальные исследования по проблемам общей и социальной психологии и дифференциальной психофизиологии / И.В. Пацявичус. – М., 1979. – С.43-52.
154. Пезешкиан Х. Основы позитивной психотерапии / Хамид Пезешкиан. – Архангельск: Изд. Архангельского мед. ун-та, 1993. – 116 с.
155. Петренко В.Ф. Искусство суггестивного воздействия / В.Ф. Петренко, В.В. Кучеренко // Журнал практикующего психолога. – 2002. – № 6. – С.73-84.
156. Петров Н. Самовнушение в древности и сегодня / Никола Петров : [перевод с болгарского]. – М.: Прогресс, 1986. – 145 с.
157. Петров С.С. Внушение и внушаемость / С.С. Петров // Проблемы внушаемости и психопатологии: научные труды Ряз. мед. ин-та.– Рязань, 1975. – Т. 52. – С. 12-15.
158. Платонов К.И. Слово как физиологический и лечебный фактор / Константин Иванович Платонов. – [3-е изд.]. – М.: Медгиз, 1962. – 532 с.
159. Пов'якель Н.І. Арттерапевтичні психотехнології у розвитку творчого потенціалу саморегуляції особистості // Практична психологія в системі

- вищої освіти: колективна монографія: [за ред. професора Н.І. Пов'якель] / Н. І. Пов'якель – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2009. – С. 293-300.
160. Пов'якель Н.І. Професіогенез мислення психолога-практика в системі вищої школи: монографія / Надія Іванівна Пов'якель - [Вид. 2-ге, випр. і доповн.]. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2008. – 298 с.
161. Погодин И.А. Психотерапия в эпоху постмодерна // Гештальт гештальтов: Евро-Азиатский вестник гештальттерапии / И.А. Погодин. – 2007. – №1. – С. 26-37.
162. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история / Борис Федорович Поршнев. – М.: «Наука», 1966. – 211 с.
163. Проблемы суггестологии: материалы 1-го Международного симпозиума по проблеме суггестологии / под ред. Г. Лозанова. – София: Наука и искусство, 1973. – 341 с.
164. Прокофьев В.Ф. Тайное оружие информационной войны: атака на подсознание / Виктор Федорович Прокофьев [Издание 2-е, доработанное]. – Изд-во Синтег, 2003. – 408 с.
165. Психическая саморегуляция / [под ред. А.С. Ромена]. – Алма-Ата, 1974. – Вып. 2. – 418 с.
166. Психические силы: Иллюстрированная история парапсихологии: от медиумов прошлого до психотронных войн; [пер. с англ.]. – Смоленск: Русич, 1995. – 158 с.
167. Психологическая диагностика индекса жизненного стиля: методическое пособие / науч. рук. и ред. Вассерман Л.И. – Спб.: Психоневролог. институт им. В.М. Бехтерева, 1998. – 48 с.
168. Психологическая типология: [Хрестоматия / сост. К.В. Сельченко]. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2002. – 592 с. – (Библиотека практической психологии).
169. Психология подростка: [учебник / под ред. А.А. Реана]. – СПб.: «Прайм-Еврознак», М.: «Олма-Пресс», 2003. – 470 с.

170. Психология. Словарь / [отв. ред. А.В.Петровский]. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
171. Психология эмоций / [под ред. В.К. Вилюнаса, Ю.Б. Гиппенрейтер]. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 288 с.
172. Пыркова К.В. Внушаемость и зависимость как индивидуально-психологические особенности больных с невротическими расстройствами / К.В. Пыркова, Э.В. Макаричева, В.Д. Менделевич: Сборник материалов Межрегиональной научно-практической конференции [«Актуальные вопросы психиатрии, наркологии и медицинской психологии»]. – Воронеж, 2004. – С. 147-150.
173. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / Даниил Яковлевич Райгородский. – Самара: Издательский Дом «Бахрах-М», 2003. – 672 с.
174. Райков В.Л. Гипнотическое состояние как форма психического отражения / В.Л. Райков // Психологический журнал. – 1982. – Т.3. – №4. – С. 104-114.
175. Ребер А. Большой толковый психологический словарь / Артур Ребер. Том 1 (А-О). – Вече, АСТ, 2003. – 592 с.
176. Ребер А. Большой толковый психологический словарь / Артур Ребер. Том 2 (П-Я). – Вече, АСТ, 2000. – 560 с.
177. Рожнов В.Е. Гипноз в медицине / Владимир Евгеньевич Рожнов. – М.: Медгиз, 1954. – 120 с.
178. Романова Е.С. Механизмы психологической защиты: Генезис, функционирование, диагностика / Е.С. Романова, Л.Р. Гребенников. – Мытищи: Изд-во Талант, 1996. – 139 с.
179. Романова Е.С. Психодиагностика / Евгения Сергеевна Романова. - [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2008. – 400 с. – (Серия «Учебное пособие»).
180. Ромен А.С. О методе активного самовнушения / А.С. Ромен // Вопросы психиатрии, психотерапии, сексологии: тезисы докл.конф.психиатров

- Карагандинской области. – Караганда: Изд-во КарагГМИ 1967. – С. 92-102.
181. Ромен А.С. Психическая саморегуляция персонала энергетических предприятий / Александр Семенович Ромен. – М.: Всесоюзный ин-т повышения квалификации руководящих работников и специалистов, 1983. – 66, [1] с.
182. Россолимо Г.И. Внушаемость. «Психологические профили» по системе проф. Г.И. Россолимо / Григорий Иванович Россолимо. – М.: Изд. проф. Г.И. Россолимо, 1926. – 19 с.
183. С.К. Рощин. Психология толпы: анализ прошлых лет и проблемы сегодняшнего дня / К.С. Рощин // Психологический журнал. – 1990. – Т. 11, №2. – С. 3 – 16.
184. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / Сергей Леонидович Рубинштейн. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999. – 720 с.: ил. - (Серия «Мастера психологии»).
185. Руководство по психотерапии / [под ред. В.Е. Рожнова]. – Ташкент: Медицина, 1985. – 720 с.
186. Русалов В.М. Биологические основы индивидуально-психологических различий / Владимир Михайлович Русалов. – М.: Наука, 1979. – 352 с.
187. Русалов В.М. О природе темперамента и его месте в структуре индивидуальных свойств человека / В.М. Русалов // Вопросы психологии. – 1985. - № 1. – С. 19-32.
188. Рыжкин Ю.Е. К вопросу о комплексном подходе к изучению явления внушения / Ю.Е. Рыжкин // Проблемы психологического воздействия. – Иваново, 1982. – С. 50-57.
189. Рыжкин Ю. Е. О соотношении внушаемости и некоторых признаков состояния психической готовности спортсмена к соревнованию / Ю.Е. Рыжкин // Психологические проблемы предсоревновательной

- подготовки квалифицированных спортсменов: Сборник научных трудов Л., 1977. – с. 70-77.
190. Санникова О.П. Адаптивность личности: монография / О.П. Санникова, О.В. Кузнецова. – Одесса: Издатель Н.П. Черкасов, 2009. – 258 с.
191. Санникова О.П. Стилевые аспекты интеллектуальной деятельности / О.П. Санникова // Развитие личности современного менеджера / [Г.Ф.Кивалов и др.]. – Киев-Одесса: СМІЛ, 2007 – С. 79-124.
192. Саннікова О.П. Феноменологія особистості: Вибрані психологічні праці / Ольга Павлівна Саннікова. – Одеса: СМІЛ, 2003. – 256 с.
193. Санникова О.П. Формально-динамические и качественные метахарактеристики индивидуальности / О.П. Санникова // Наука і освіта. – 2007. – № 6-7. – С. 30-32.
194. Санникова О.П. Эмоциональность в структуре личности / Ольга Павловна Санникова. – Одесса: Хорс, 1995. – 334 с.
195. Сафин В.Ф. К истории проблемы внушаемости в отечественной и зарубежной психологии / В.Ф. Сафин // Вопросы истории психологии: [Ученые записки МГПИ]. –1969. – №352. – С.189-210.
196. Сафин В.Ф. Самооценка и взаимооценка старшеклассников в зависимости от их внушаемости / В.Ф. Сафин // Вопросы психологии. – 1970. – № 1. – С. 90-108.
197. Сафронов А.Г. Социально-индуцируемые невроты [Электронный ресурс]Актуальные вопросы философии науки и современных технологий / А.Г. Сафронов // Вестник Харьковского Государственного университета – 1997. – № 388. – Режим доступа: <http://psychology.ru/library/00085.shtml>.
198. Свядош А.М. Невроты / Абрам Моисеевич Свядош. – СПб: Питер Паблишинг, 1997. – 448 с.
199. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии: [Учебное пособие] / Герман Константинович Селевко. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.

200. Сеченов И.М. Физиология нервной системы // Избранные труды в 4-х вып. [И.М. Сеченов, И.П. Павлов, Н.Е. Введенский / под ред. К.М. Быкова]. – М.: Медгиз, 1952. – Вып. II: Физиология нервов и мышц. – 1952. – 623 с.
201. Сидис Б. Психология внушения / Борис Сидис. – СПб.: Издание Б.Н. Звонарева; 1902. – 394 с.
202. Симонов П.В. Эмоциональный мозг / Павел Васильевич Симонов. – М.: Наука, 1981. – 215 с.
203. Скопылатов И.А. Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб.: Изд-во Смоленского ун-та, 2000. – 399 с.
204. Скородумов А.А. О психонасилии над личностью в религиозных организациях деструктивной направленности / А.А. Скородумов // Вестн. психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы. – 1996. – № 2. – С. 73-77.
205. Слободяник А.П. Психотерапия, внушение, гипноз / Александр Павлович Слободяник. – К.: Здоровье, 1977. – 480 с.
206. Современный психологический словарь / [под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко]. – СПб.: Прайм-еврознак, 2006. – 490 с.
207. Соколова Е.Т. Проективные методы исследования личности / Елена Теодоровна Соколова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989. – 215 с.
208. Социальная психология. [7-е изд. / Под ред. С. Московичи]. – СПб.: Питер, 2007. – 592 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»)
209. Срезневский В.В. Гипноз и внушение / Вячеслав Вячеславович Срезневский. – Петроград: Академическое издательство, 1927. – 64 с.
210. Старшенбаум Г.В. Аддиктология: психология и психотерапия зависимостей / Геннадий Владимирович Старшенбаум. – М.: Когито-Центр, 2006. – 367 с.
211. Субботина Н.Д. Суггестия и контрсуггестия в обществе / Надежда Дмитриевна Субботина. – М., 2006. – 208 с.

212. Таланов В.Л. Справочник практического психолога / В.Л. Таланов, И.Г. Малкина-Пых. – СПб.: «Сова», М.: ЭКСМО, 2005. – 928 с.
213. Тард Г. Социальная логика / Габриэль Тард; [пер. с франц]. – СПб.: Социально-психологический центр, 1996. – 548 с.
214. Тарт Ч. Пробуждение / Чарльз Тарт. – М.: Изд-во Трансперсонального Института, 1996. – 240 с.
215. Теплов Б.М. Психология и психофизиология индивидуальных различий / Б.М. Теплов // Избранные психологические труды / [под ред. М.Г. Ярошевского]. – М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2003. – 640 с. – (Серия «Психологи России»).
216. Токарский А.А. Гипнотизм в педагогике / А.А. Токарский // Вопросы философии и психологии. – М., 1893. – Кн. 4. – С. 83-112.
217. Тремнер Е. Гипнотизм и внушение / Е. Тремнер – Кишинев: Универсул, 1991. – 129 [4] с. – (Печатается по изд.: Гипнотизм и внушение / Е. Тремнер; [пер. д-р Гальперин; под ред. д-ра И.В. Левича. – Берлин: И.П. Ладыжников, 1923).
218. Тухтарова И. Механизмы психологической защиты и совладания со стрессом: [учебное пособие] / И. Тухтарова, Р. Набиуллинова. – Казань, 2003. – 117 с.
219. Тхостов А.Ш. Криминальное внушение / А.Ш. Тхостов // Наука и жизнь. 2006. - № 6. – С. 46-49.
220. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологической установки / Дмитрий Николаевич Узнадзе. – Тбилиси: Издательство АН Гр. ССР, 1961. – 210 с.
221. Фенишель О. Психоаналитическая теория неврозов [Электронный ресурс] / Отто Фенишель. – Режим доступа: <http://www.koob.ru/fenichel/>

222. Фетисов А.Ю. Психофизиологические закономерности и критерии оценки внушаемости человека: автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. мед. наук / А.Ю. Фетисов. – Волгоград, 2002. - 22 с
223. Ференци Ш. Интроекция и перенесение. Интроекция в неврозе. Роль перенесения при гипнозе и внушении / Шандор Ференци. – Одесса, 1925. – 72 с.
224. Ференци Ш. (Sandor Ferenczi) Теория и практика психоанализа / Шандор Ференци; [пер. с нем. И.В. Стефанович]. – М.: Университетская книга, 2000. – 320 с.
225. Физиология человека / [под ред. Е.Б. Бабского]. – М.: Медицина, 1966. – 750 с.
226. Филатов А.Т. Аутогенная тренировка / Аркадий Тимофеевич Филатов. – Киев: Здоров'я, 1979. – 143с.
227. Фоля Ю.П. Психологические портреты акцентуированных личностей /Ю.П.Фоля // Наука і освіта. - 2004.- № 6-7.- С. 309- 311.
228. Фоля Ю.П. Специфика экстернальности - интернальности у личностей с разным уровнем внушаемости. / Ю.П. Фоля: матеріали Всеукраїнського семінару [" Проблеми психолого- педагогічного супроводу підготовки фахівців у вищій школі"], (Одеса, 22 грудня 2006 р.) / М-во освіти і науки України, ПДПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса, 2006. – С.155-158.
229. Фоля Ю.П. Об одном из подходов к исследованию внушаемости. / Ю.П. Фоля: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. [" Розвиток особистості професіонала в умовах соціально-освітніх трансформацій суспільства: теорія і практика"], (Одеса, 7-8 травня 2007) / М-во освіти і науки України, ПДПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса, 2007. – С.82 - 85.
230. Фоля Ю.П. Особенности внушаемости акцентуированных личностей. /Ю.П. Фоля // Науковий вісник ПДПУ ім.К.Д. Ушинського. – 2008. – № 10 -11. – С. 138-143.
231. Фоля Ю.П. Результаты апробации тест-опросника внушаемости /

- Санникова О.П., Фоля Ю.П. // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. – К., 2009. – вип. 26 (50). – С. 283-288.
232. Фоля Ю.П. Авторское свидетельство "Тест-опросник внушаемости" / Санникова О.П., Фоля Ю.П. – № 29692 ; заявл.31. 07.09.
233. Фоля Ю.П. Группировка показателей внушаемости методом факторного анализа. / Ю.П. Фоля // Наука і освіта. Спецвипуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика». – Одеса, 2009. – № 8. – С. 97-100.
234. Фоля Ю.П. Соотношение показателей внушаемости и некоторых типов личности по Д. Кейрси / Ю. П. Фоля : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [«Проблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава»], (Одеса, 25 березня 2010 р.) / М-во освіти і науки України, ПНПУ ім. К.Д. Ушинського. – Одеса: СМІЛ, 2010. – С. 49-52.
235. Фоля Ю. П. Співвідношення навіюваності і механізмів психологічного захисту (рос). / Ю.П. Фоля // Актуальні проблеми психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. / [за ред. С.Д.Максименка] – Житомир: «Вид-во ЖДУ ім. І. Франка», 2010. – т. 7, вип. 22. – С. 197 – 203.
236. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» / Зигмунд Фрейд. – СПб.: Изд-во Азбука-классика, 2008. – 192 с.
237. Фрейд З. Основной инстинкт / Зигмунд Фрейд. – М.: Изд-во АСТ-ЛТД Олимп, 1997. – 656 с.
238. Фромм Э. Природа благополучия / Э. Фромм; [пер. с англ. Н.В.фон Бока] // Психотерапия и духовные практики: Подход Запада и Востока к лечебному процессу / [Состав. В. Хохлов]. – Мн.: Вида-Н, 1998. – С. 101-116.
239. Хачапуридзе Б. И. Проблемы и закономерности действия фиксированной установки / Барнат Иосифович Хачапуридзе. — Тбилиси: Изд. Тбил. ун-та, 1962. – 91с.

240. Хачапуридзе Б.И. Образование фиксированной установки под воздействием невоспринимаемых раздражителей / Б.И. Хачапуридзе – // Труды Тб. гос. ун-та. 1961. – Т. 97. — С.207-225.
241. Хеллер С. Монстры и волшебные палочки. Такой вещи, как гипноз не существует? / С. Хеллер, Х.Л. Стил. – К.: Тест, 1995. – 284 с.
242. Хип М. Ведение в предмет гипноза [Электронный ресурс] / М. Хип, У. Драйдер.–Режимдоступа: [http:// www.superidea.ru/intel/emot/vgipnoz.htm](http://www.superidea.ru/intel/emot/vgipnoz.htm)
243. Хохель С. Целостное восприятие личности и методы определения ее типа / Станислав Хохель. – К.: МЗУУП, 1992. – 29 с.
244. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – СПб: Питер, 2006. – 288 с.
245. Часов В.А. Психологический анализ внушения и его практическое применение: автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. психол. наук / В.А. Часов. – Л., 1959. – 22 с.
246. Чебыкин А.Я. Теория и методика эмоциональной регуляции учебной деятельности: [научно-методическое пособие] / Алексей Яковлевич Чебыкин. – Одесса: АстроПринт, 1999. – 158 с.
247. Шабанов А. Исследование феномена внушаемости личности [Электронный ресурс] / Александр Шабанов. – Режим доступа: <http://mmj.ru/psychology.html?&article=66&cHash=2d7f586f60>
248. Шабанов П.Д. Наркомании / П.Д. Шабанов, О.Ю. Штакельберг. – СПб, 2000. – 368с.
249. Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе / Израиль Ефимович Шварц. –Пермь: Пермский гос. пед. институт, 1971. – 304 с.
250. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / Виктор Павлович Шейнов. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. - 848 с
251. Шерток Л. Непознанное в психике человека / Леон Шерток. – М.: Прогресс, 1982. – 310 с.

252. Шерток Л. Возрожденное внушение / Леон Шерток // Рождение психоаналитика. От Месмера до Фрейда. – М.: Прогресс, 1991. – С. 224-249.
253. Шерток Л. Гипноз: теория, практика и техника / Леон Шерток; [пер. с франц]. – М: Медицина, 1992. – 224 с.
254. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Эверет Шостром. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.
255. Юрова И.В. Условия и функции конструктивного использования суггестии в образовании [Электронный ресурс] / И.В. Юрова // Журнальный клуб Интелпрос «Credo New » №2 2007. – Режим доступа:
<http://mmj.ru/psychology.html?&article=66&cHash=2d7f586f60>
256. Юрьев А.И. Введение в политическую психологию / Александр Иванович Юрьев. – СПб.: СПбГУ, 1992. – 232 с.
257. Ялом И. Экзистенциальная психотерапия / Ирвин Ялом; [пер. с англ. Т.С. Дробкиной]. – М.: Независимая фирма “Класс”, 1999. – 576 с.
258. Barber T. Physiological Effects of Hypnosis / Timothy Barber —Psychol. Bull., 1961. – 419 p.
259. Barber T. X Toward a Theory of Hypnotic Behavior: The Hypnotically Induced Dream / T.X. Barber // J. nerv. ment. Dis. – 1962. - № 135, 3. – P. 206—221.
260. Brenman M. Hypnotherapy / M. Brenman, M.M. Gill. —New York Int Univers Press, 1947 — 276 p.
261. Breuer L. Studies on hysteria / L. Breuer, S. Freud. – Harmondsworth (Middx) etc.; Penguin books, 1980. – 425 p.
262. Chertok L. Hypnose et suggestion / L. Cheriok // Encyclopedic medicochirurgicale. Vol. de psychiatric, 2, 1955, 37, 810. E, 10. – P.1—7.
263. Donnel J. L. La suggestion corne concept / J. L. Donnel — Entretiens psychiatriques, 1963, 9. – P. 91—119.
264. Gray J. A critique of Eysenck’s theory personality / Jeffry Gray / A model for personality. – New York: Springer-Verlag, 1981. – P. 246-277.

265. Kubie L. S. A Physiological Method for the Induction of States of Partial Sleep, and Securing Free Association and Early Memories in Such States / L. S Kubie, S. Margolin. — Trans. Amer. Neurol. Assn., 1941. — P. 136-139.
266. Macalpine I. The Development of the Transference / Ida Macalpine. — Psychoanal. Quart., 1950, 19. — P.501—539.
267. Platonov K. I. Suggestion et hypnose a la lumiere des doctrines de Pavlov. — M: Medguiz, 1951,53. — 93 p.
268. Rank. O. Truth and Reality: A Life History of the Human Will / Otto Rank; translated by Jessie Taft. — New York: Alfred A. Knopf, 1936. — 193 p.
269. Freud S. Psychologic des Undewussen / Sigmund Freud. — Frankfurt am Mein: Fisher Verlag, 1975. — 465 s.
270. Wietzenhoffer A. M. Hypnotism, An objective study in suggestibility / Andre Muller Wietzenhoffer. — New York: Jonn Willey and Sons, Inc., 1953. — 380 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А.
Структурные компоненты оригинального тест-опросника
внушаемости.

1. Инструкция.

Перед Вами вопросник, содержащий различные вопросы и бланк, на котором предусмотрено 4 варианта ответов на указанные вопросы.

Напишите на выданном Вам бланке свою фамилию, имя, отчество, возраст и дату.

Ваша задача – ответить на каждый из вопросов. Это делается так. Вы читаете вопрос, выбираете один из предложенных вариантов ответа: “безусловно, да”, “пожалуй, да”, “пожалуй, нет”, “безусловно, нет”. В соответствующей вашему выбору графе поставьте крестик.

Отвечая на вопрос, каждый раз проверяйте чтобы номер вопроса совпадал с таким же номером в бланке для ответов. Старайтесь не раздумывать над ответами подолгу - ответ, первым пришедший в голову, является, как правило, наиболее верным. Поскольку в разные периоды жизни Вы, возможно, отвечали бы на один и тот же вопрос по-разному, отвечайте исходя из того, что характерно для Вас сейчас, в настоящее время.

Дальше таким же образом Вы поступаете со всеми остальными вопросами, всякий раз, обдумывая, какой из четырех вариантов ответа Вам больше всего подходит.

Основное условие нашего исследования – Ваша добросовестность и искренность.

Если Вам непонятна инструкция, прочтите ее еще раз!

Спасибо за участие. Итак, начинайте работу.

2. Стимульный материал.

1. Обычно ваше настроение зависит от внешних факторов (погода, ТВ)?
2. Всегда ли вам нравятся похвалы окружающих в ваш адрес?
3. Можно ли о вас сказать, что вы, как правило, открыты для общения?

4. Всегда ли вы выполняете рекомендации врача?
5. Легко ли вы заражаетесь настроением окружающих?
6. Свойственно ли вам отстаивать свое мнение, будучи в меньшинстве?
7. Часто ли вы чувствовали себя одураченным?
8. Легко ли вас спровоцировать на какое-нибудь действие?
9. Бывает ли так, что вы остаетесь безучастными, когда окружающие проявляют признаки беспокойства, тревожности?
10. Станете ли вы голосовать за политика, имеющего очень низкий рейтинг?
11. Можно ли сказать, что окружающие вас люди заслуживают доверия?
12. Реклама кофе или чая по телевизору вызывает у вас побуждение выпить его?
13. Если вы чем-то огорчены, легко ли окружающим изменить ваше настроение?
14. Можете ли вы в одиночестве открыто уйти из переполненного зрительного зала?
15. Принимали ли вы участие в розыгрышах лотереи или иных способах быстро разбогатеть?
16. Влияет ли реклама на ваш выбор при покупке товаров?
17. Часто ли трогательная сцена в кино или театре может вызвать у вас слезы?
18. Свойственно ли вам совершать поступки, о которых известно заранее, что они не вызовут одобрения?
19. Если неожиданно раздается звонок в дверь, вы обычно ожидаете чего-то приятного?
20. Реклама аппетитной еды вызывает у вас желание попробовать или приготовить ее?
21. Часто ли вам случается общаться с людьми формально, без души?
22. Станете вы учитывать мнение окружающих, давая оценку незнакомому человеку?
23. Все новое вы воспринимаете настороженно?

24. Есть люди, которым вы бы могли (хотели бы) подражать?
25. Легко ли вы расстраиваетесь из-за обиды или от соперничества?
26. Поддаетесь ли вы мнению авторитетных лиц?
27. Всегда ли вы с готовностью принимаете полезную информацию?
28. Часто ли у вас возникает побуждение к каким-либо действиям под влиянием книги, фильма?
29. Можно ли о вас сказать, что вы часто отвлекаетесь и волнуетесь по пустякам?
30. Часто ли вы следуете полезным советам знакомых?
31. Большинство людей у вас вызывает недоверие?
32. Случалось ли вам покупать ненужный предмет только потому, что он привлекательно выглядел?
33. Вас легко огорчить?
34. Всегда ли вы нуждаетесь в поддержке при принятии важных решений?
35. Можно ли о вас сказать, что все новое вы воспринимаете с воодушевлением?
36. Берете вы из рук на улице рекламные проспекты?
37. Имеет ли значение для вашего обычного повседневного общения привлекательность женщины (если вы женщина) и привлекательность мужчины (если вы мужчина)?
38. Обычно на ваши поступки влияет поведение окружающих?
39. Вы считаете себя закрытым человеком?
40. Вам иногда говорят, что вы внушаемы?

3. Бланк для ответов.

ФИО _____

Возраст _____ Пол _____ Дата _____

---	Без., да	Пож., да	Пож., нет	Без., нет	---	Без., да	Пож., да	Пож., нет	Без., нет
1					21				
2					22				
3					23				
4					24				
5					25				
6					26				
7					27				
8					28				
9					29				
10					30				
11					31				
12					32				
13					33				
14					34				
15					35				
16					36				
17					37				
18					38				
19					39				
20					40				

4. «Ключи» к тест-опроснику

Шкала I: прямые вопросы: 1, 5, 13, 17, 25, 29, 33, 37; обратные вопросы: 9, 21.

Шкала II: прямые вопросы: 2, 22, 26, 30, 34, 38; обратные вопросы: 6, 10, 14, 18.

Шкала III: прямые вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 27, 35; обратные вопросы: 23, 31, 39.

Шкала IV: прямые вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Процедура подсчета полученных данных заключается в следующем:

1) ответы на задания теста оцениваются в соответствии со схемой:

"безусловно, да" - 4 балла,

"пожалуй, да" - 3 балла,

"пожалуй, нет" - 1 балл,

"безусловно, нет" - 0 баллов;

2) обратные вопросы оцениваются в обратном порядке (т.е., "безусловно, да" - 0 баллов);

3) максимально высокая оценка по каждой шкале составляет 40 баллов, минимальная - 0 баллов;

4) общий показатель внушаемости (ОПВ) представляет собой среднее арифметическое оценок по всем шкалам: $\text{ЭО} + \text{З} + \text{ОНО} + \text{ГСВ} / 4$.

Приложение Б

Таблица Б.1

Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении достоверности отличий между одноименными показателями темепармента в сравниваемых выборках

Показатели		Сравниваемые выборки (n)						
		ОПВ+ (55)	ЭВ (13)	ЭВ (13) ОВ (17)	ЭВ (13) ПВ (11)	ЗВ (9) ОВ (17)	ЗВ (9) ПВ (11)	ОВ (17) ПВ (11)
		ОПВ- (51)	ЗВ (9)					
	d	104	23	28	25	24	21	26
	f							
Э		0,545	1,411	1,597	1,513	-0,616	0,054	0,533
Р		-0,672	-0,300	0,742	-2,215*	0,623	-1,278	-2,312*
ЭВ		4,901**	0,950	1,538	0Ю744	-0,056	-0,175	0,075
ТР		-0,429	2,260	1,651	4,650**	-1,069	1,742	3,038**
А		-3,791**	-0,041	-1,923	-0,019	-1,799	0,365	1,743
И		-2,348*	-0,429	1,027	-0,868	0,838	-1,002	-1,217

Примечание: 1) значок «*» указывает на значимое отличие на уровне $p \leq 0,05$; «**» - на уровне $p \leq 0,01$; 2) df – число степеней свободы; 3) n – количество испытуемых.

Таблица Б.2

**Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении
достоверности отличий между одноименными показателями предпочтений
по Кейрси в сравниваемых выборках**

Показатели		Сравниваемые выборки (n)						
		ОПВ+ (55)	ЭВ (13)	ЭВ (13) ОВ (17)	ЭВ (13) ПВ (11)	ЗВ (9) ОВ (17)	ЗВ (9) ПВ (11)	ОВ (17) ПВ (11)
		ОПВ- (51)	ЗВ (9)					
	d	104	23	28	25	24	21	26
	f							
Е/І		0,000	2,100*	-0,563	3,374**	-1,780	1,715	3,264**
S/ N		-2,223*	-0,323	1,160	-0,251	0,975	-0,310	-0,851
T/F		-5,124**	-1,516	-0,820	-0,676	0,863	0,435	0,125
J/P		-1,426	-1,613	0,974	0,676	2,279*	1,319	0,349

Таблица Б.3

**Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении
достоверности отличий между одноименными показателями социальной
адаптивности в сравниваемых выборках**

Показатели		Сравниваемые выборки (n)						
		ОПВ+(55)	ЭВ	ЭВ (13)	ЭВ (13)	ЗВ (9)	ЗВ (9)	ОВ
		ОПВ ⁻ (51)	13) ЗВ (9)	ОВ 17)	ПВ (11)	ОВ (17)	ПВ (11)	(17) ПВ (11)
d	104	7	9	11	10	12	14	
f								
ШОС		-0,448	0,255	0,010	1,551	-0,230	0,903	1,314
С								
ЛИСС		-3,083**	-0,399	-0,752	0,997	-0,494	1,309	1,804
ТОСО		-2,510*	0,843	0,288	0,978	-0,609	-1,188	0,625
УЭП		-3,635**	-0,395	-0,613	0,097	-0,468	0,376	0,844
ГИ		-1,135	-1,961	-	-2,240*	-0,760	-0,467	0,354
				2,540*				
ГПН		-0,713	-0,043	-0,707	0,494	-0,618	0,498	1,329
ГДЦ		-1,805	1,807	0,370	4,490**	-1,222	1,064	2,802*
ОПА		-2,781**	0,263	-0,596	1,511	-0,775	0,763	1,917

Таблица Б.4

Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении достоверности отличий между одноименными показателями психологической проницательности в сравниваемых выборках

Показатели		Сравниваемые выборки (n)						
		ОПВ+(55)	ЭВ	ЭВ 13)	ЭВ (13)	ЗВ (9)	ЗВ (9)	ОВ
		ОПВ ⁻ (51)	13) ЗВ (9)	ОВ 17)	ПВ (11)	ОВ (17)	ПВ (11)	(17) ПВ (11)
	d	104	12	12	14	12	14	14
	f							
ПЗ		-1,535	-0,835	-0,633	1,074	-0,221	1,079	1,576
СИ		-0,982	-0,772	-	-2,171*	-1,587	-1,087	0,644
				2,612*				
НП		-0,304	-1,143	-0,978	0,000	-0,292	0,528	0,765
ПИ		-0,198	-1,595	-1,463	-0,871	-0,416	0,049	0,411
СС		-2,810**	-0,659	-1,515	-0,564	-0,811	-0,165	0,499
Б		-2,343*	-0,530	-1,982	-0,919	-1,014	-0,286	0,760
Ц		-0,798	-0,442	-1,352	-1,145	-1,063	-0,858	0,377
ГО		-0,638	-0,138	0,564	1,128	0,568	-0,976	0,454
ОП		-2,545**	-1,769	-	-0,975	-1,226	-0,178	1,440
П				2,612*				

Таблица Б.5

**Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении
достоверности отличий между одноименными показателями
психологических защит в сравниваемых выборках**

Показатели	Сравниваемые выборки (n)							
	ОПВ+ (55)	ЭВ (13)	ЭВ (13) ОВ (17)	ЭВ (13) ПВ (11)	ЗВ (9) ОВ (17)	ЗВ (9) ПВ (11)	ОВ (17)	ОВ ПВ (11)
	ОПВ- (51)	ЗВ (9)						ПВ (11)
d	104	23	28	25	24	21		26
f								
A	-3,791**	0,587	-0,432	0,708	-0,491	0,560	0,583	
B	-0,589	-0,450	-2,453*	-0,834	-2,053	-0,755	1,052	
C	6,046**	0,556	2,653*	0,343	1,181	-0,444	-1,354	
D	-4,657**	1,672	2,218*	1,762	0,696	-,832	-0,057	
E	1,216	-0,629	-1,819	-0,951	-0,756	-0,326	0,403	
F	-1,226	-0,977	-2,132*	-2,496*	-0,663	-1,157	-0,543	
G	-3,402**	-1,340	-	-1,166	-1,505	0,552	2,163*	
			4,042**					
H	-2,525**	0,006	2,075*	0,676	1,247	-0,487	-1,570	

Таблица Б.6

**Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении
достоверности отличий между одноименными показателями локуса
контроля в сравниваемых выборках**

Показатели	Сравниваемые выборки (n)							
	ОПВ+(55) ОПВ- (51)	ЭВ 13) ЗВ (9)	ЭВ 13) ОВ 17)	ЭВ (13) ПВ (11)	ЗВ (9) ОВ (17)	ЗВ (9) ПВ (11)	ОВ (17) ПВ (11)	ОВ (17) ПВ (11)
	df	104	23	28	25	24	21	26
Ио	-2,836**	-0,327	0,686	0,785	0,410	0,441	0,793	
Ид	-3,657**	-1,846	-1,293	0,683	1,087	1,658	1,676	
Ин	-0,967	-0,524	0,177	0,130	0,224	0,011	0,616	
Ис	-2,377**	-0,841	-1,151	0,536	0,128	0,995	1,337	
Ип	-1,492	0,670	1,622	0,397	0,102	-0,834	-0,431	
И м	-2,780**	-1,337	-1,657	-1,409	0,578	-0,176	-0,814	
Из	-0,935	-0,939	-0,010	-1,300	0,844	-0,476	-1,192	

Таблица Б.7

Значения t-критерия Стьюдента, полученные при определении достоверности отличий между одноименными показателями факторов личности (по Р. Кеттелу) в сравниваемых выборках

Факторы	d f	Сравниваемые выборки (n)						
		ОПВ+ (55)	ЭВ (13)	ЭВ (13) ОВ (17)	ЭВ (13) ПВ (11)	ЗВ (9) ОВ (17)	ЗВ (9) ПВ (11)	ОВ (17) ПВ (11)
		ОПВ- (51)	ЗВ (9)					
		104	23	28	25	24	21	26
A		1,882	-0,336	0,811	-0,092	1,163	-0,162	-0,995
B		-3,391**	0,596	3,123**	1,798	0,722	0,504	0,437
C		-3,496**	-0,141	0,542	0,859	0,713	0,982	0,171
E		0,040	1,212	-0,628	1,332	-1,050	0,694	1,185
F		-0,521	0,402	-2,087*	0,869	-1,915	0,663	2,559*
G		-1,056	1,093	1,042	1,579	-0,048	0,781	0,776
H		-0,056	2,152*	-0,147	2,215*	-	-0,351	2,899**
						2,863**		
I		-3,661**	1,021	0,097	0,811	-1,058	0,444	0,638
L		0,203	2,554	0,771	-0,010	-1,789	-1,660	-0,795
M		-1,495	-0,570	-1,330	-0,272	-0,245	0,590	0,640
N		-0,866	-1,533	0,590	-0,267	1,660	0,632	-0,593
O		2,272*	0,000	3,890**	0,538	2,341**	-0,285	-2,176*
Q ₁		-0,435	-0,808	-2,542*	-0,769	-0,895	0,336	1,126
Q ₂		-4,062**	-1,126	0,223	-1,169	0,934	-0,625	-1,019
Q ₃		-2,778**	-1,132	-1,011	0,424	0,402	1,018	1,663
Q ₄		1,708	-0,758	3,946**	-2,091*	2,730*	-1,596	-
								4,300**
F ₁		-4,321**	0,748	3,492**	-1,544	1,025	-2,065*	-
								3,767**
F ₂		-0,302	1,085	-0,791	2,286*	-1,479	0,804	2,407*
F ₃		-4,152**	-0,324	-0,407	-0,077	-0,124	0,219	0,541
F ₄		-2,608**	-0,390	-1,772	-0,549	-0,984	0,322	0,929

