

На правах рукописи

ВЛАСОВ Никита Анатольевич

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ
ВНУШАЕМОСТИ В СРЕДНЕЙ ГРУППЕ**

Специальность 19.00.05 – социальная психология

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Ярославль – 2017

Работа выполнена на кафедре социальной и политической психологии федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»

Научный руководитель

Козлов Владимир Васильевич,
доктор психологических наук,
профессор, профессор кафедры
социальной и политической
психологии ФГБОУ ВО «Ярославский
государственный университет
им. П.Г. Демидова»

Официальные оппоненты:

Гайдар Карина Марленовна,
доктор психологических наук, доцент,
заведующая кафедрой общей
и социальной психологии ФГБОУ ВО
«Воронежский государственный
университет»

Киселева Татьяна Геннадьевна,
кандидат психологических наук,
доцент, доцент кафедры социальной
педагогике и организации работы с
молодёжью ФГБОУ ВО «Ярославский
государственный педагогический
университет им. К.Д. Ушинского»

Ведущая организация

**ФГБОУ ВО «Костромской
государственный университет»**

Защита состоится «22» декабря 2017 года в «10» часов на заседании объединенного диссертационного совета Д 999.051.02 на базе ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова», ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского» по адресу: 150057, г. Ярославль, проезд Матросова, д. 9, ауд. 208.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова» по адресу: 150003, г. Ярославль, ул. Полушкина роща, д. 1а и на официальном сайте ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»: <http://www.rd.uniyar.ac.ru/>

Автореферат размещён на сайте ВАК РФ <http://vak.ed.gov.ru/>

Автореферат разослан «__» _____ 2017 г.

Ученый секретарь
диссертационного Совета



Маркова Елена Владимировна

Введение

Актуальность темы исследования во многом обосновывается недостаточной изученностью социальной психологией проблемы внушаемости в средних группах.

Феномен внушаемости традиционно исследуется в двух основных научных направлениях. Первым является клиническое направление, представленное психотерапией, психиатрией и медицинской психологией. В их рамках внушаемость изучается либо как индивидуальный феномен, либо в малых группах; большая часть работ связана с изучением данного явления при помощи гипноза. К таковым можно отнести как классические труды отечественных нейрофизиологов и психиатров И. П. Павлова, В. М. Бехтерева и К.И. Платонова, так и более современные – В. Е. Рожнова, В. Г. Евтушенко и Р. Д. Тукаева. За границей известны лабораторные исследования гипноза, проводившиеся в разные годы А. Weitzenhoffer, М. Orne, W. Kroger и D. Spiegel.

Вторым направлением является социальное, представленное социологией, политологией и социальной психологией. В их рамках внушаемость изучается как в малых, так и в больших группах; большая часть работ посвящена экспериментальным исследованиям небольших общностей людей и наблюдениям за различными массовыми явлениями. Парадигмальная удаленность этих трех направлений на данный момент не позволяет сформировать общую картину, в полной мере отражающую общественный характер феномена внушаемости. Из этого также следует, что социально-психологические детерминанты внушаемости тоже изучены недостаточно.

На сегодняшний день в нашей стране наметилась тенденция к отходу от исключительно материалистического понимания внушаемости, что описано в работах таких отечественных исследователей и представителей медицины и психологии как М. Н. Гордеев и М. Р. Гинзбург. Эта же тенденция с акцентом на социально-психологических детерминантах внушаемости в течение уже более чем 50 лет наблюдается за рубежом, причем как в классических работах (Т. Barber, N. Spanos, Т. Sarbin, R. Shor), так и в современных (М. Yарко, S. Lynn, I. Kirsh). Несмотря на большое количество различных работ по данной теме, выпущенных преимущественно в США и странах Западной Европы, проблема социально-психологических детерминант внушаемости все еще остается недостаточно разработанной.

Актуальность работы диктуется слабой изученностью средней группы как особого вида социальной общности. Эта форма групповой организации незаслуженно игнорируется, поэтому подавляющее большинство работ по психологии социальных общностей посвящено либо малой группе (С. Аш, М. Шериф, С. Милгрэм), либо большой (В. Вундт, Э. Дюркгейм, Г. Тард, Г. Лебон); никаких исследований внушаемости в средней группе не проводилось. Недостаточно разработана методология исследования таких форм групповой организации. При этом средняя группа очень широко представлена в реальности, так как к ней можно отнести значительное количество трудовых коллективов. Из этого следует, что изучение средней социальной группы является насущной, но до сих пор нерешенной проблемой для психологии.

В настоящее время существует ряд фундаментальных проблем в областях внушаемости и групповой организации, которые требуют решения. В первую очередь к ним можно отнести недостаточную изученность социально-психологических детерминант внушаемости – конформизма, эмпатии, делегирования ответственности, ролевого взаимодействия, социальной включенности и психического заражения (Yарко, 2013). Второй фундаментальной проблемой является проблема средней социальной группы как особой формы групповой организации. Она также не является изученной в должной мере. Из этих двух проблем вытекает третья – не изученность социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе. Указанные проблемы являются важными для академической науки, и потребность в их разрешении назрела уже давно.

Таким образом, актуальность работы обосновывается необходимостью изучения социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе.

Степень разработанности темы исследования. Имеющиеся данные, полученные в исследованиях как за границей (Т. Barber, 1969; Т. Sarbin, 1972; W. Coe, 1979; N. Spanos, 1986; S. Lynn, 2016; I. Kirsh, 2013; M. Yarko, 2013), так и в нашей стране (И.А. Чеснокова, 2005; В.В. Козача, 2011; Ю.П. Фоля, 2010; М. М. Паков, 2013), не могут в полной степени описать социально-психологические механизмы внушаемости в средней группе. Эти исследования проводились либо индивидуально, либо в малых группах (до 10 человек). Исключением является лишь изучение феномена психического заражения (Г. Лебон, 2015; Г. Тард, 2012), которое изначально предполагает наличие больших масс субъектов. Очевидно, что экстраполирование данных, полученные в малых и больших группах, на средние социальные общности нельзя считать правомерным. В настоящее время также отсутствуют работы, в которых проводилась бы интеграция результатов полученных ранее исследований и анализ связей между указанными социально-психологическими детерминантами. Все это позволяет считать недостаточной степень научной разработанности темы. Проблемой, на решение которой направлено исследование, является недостаточная изученность социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе, что не позволяет в полной мере понять социальную природу данного явления.

Цель исследования – выявить основные социально-психологические детерминанты внушаемости в средней группе.

Задачи исследования:

1. Изучить феномен внушаемости как свойство личности, обладающее системным характером и междисциплинарным статусом.
2. Провести анализ основных теорий внушаемости, проблемы разграничения внушаемости и гипнабельности.
3. Описать основные приемы и технологии манипуляции сознанием, основанные на внушении.
4. Изучить среднюю социальную группу как слабо исследованную форму групповой организации.
5. Изучить социально-психологические детерминанты внушаемости: конформизм, эмпатию, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальную включенность.
6. Определить, какие из указанных выше детерминант внушаемости являются социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе.
7. Определить уровень детерминированности внушаемости социально-психологическими факторами у лиц с ее высоким и низким показателями.

Объектом исследования является внушаемость как социально-психологический феномен в средней группе.

Предметом исследования являются социально-психологические детерминанты внушаемости в средней группе.

Общая гипотеза исследования: социально-психологические детерминанты внушаемости, выявленные в малой и большой группе, являются также социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе.

Общая гипотеза конкретизируется в частных гипотезах:

1. Важнейшими социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе являются конформизм, эмпатия, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальная включенность.
2. Лица с высоким и низким уровнем внушаемости в средней группе имеют различный уровень детерминированности социально-психологическими факторами.

Методологическую основу исследования составили:

– Основные положения отечественной школы методологии психологии об определении стратегии и методов изучения психологического феномена (Л. С. Выготский, П. Я. Гальперин, А. В. Запорожец, В. А. Лекторский, А. Н. Леонтьев, В. А. Мазилев, А.В. Юревич).

– Базовые положения отечественной социально-психологической школы о групповой организации и социальном взаимодействии (Г. М. Андреева, А. А. Бодалев, А. И. Донцов, Н. В. Клюева, Б. Д. Парыгин).

– Основные положения интегративного подхода в психологии об объединении различных позиций при изучении одного феномена (В. В. Козлов, В. Ф. Петренко, К. Уилбер).

– Базовые положения методологии планирования и проведения психологических исследований (В. Н. Дружинин, А. В. Карпов, Т. В. Корнилова, Д. Кэмпбелл).

Теоретическую основу исследования составили:

– Отечественное направление в изучении гипноза и внушаемости (В. М. Бехтерев, М.Н. Гордеев, И. П. Павлов, К. И. Платонов, В. Е. Рожнов, Р. Д. Тукаев).

– Зарубежное направления в изучении гипноза и внушаемости (Т. Барбер, И. Бернгейм, И. Кирш, У. Коу, С. Линн, М. Орн, Т. Сарбин, Н. Спанос, Э. Хилгард).

– Зарубежное нейрофизиологическое направление в исследовании функционирования головного мозга человека (М. Газзанига, Дж. Риццоллати, Э. Росси, Р. Сперри).

Основные методы исследования: теоретический анализ научной литературы по теме, тестирование, эксперимент и методы математической статистики (корреляционный и факторный анализ). В исследовании использовались следующие **методики:** «Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)» Р. Кетелла (форма С) для изучения уровня конформности испытуемых; «Диагностика уровня эмпатических способностей» В. В. Бойко для изучения уровня эмпатии испытуемых; «Локус контроля» Дж. Роттера для изучения склонности испытуемых к делегированию ответственности; «Определение ролевой позиции в межличностном взаимодействии» Э. Берна для изучения наиболее предпочитаемой испытуемыми ролевой позиции; «Экспресс диагностика уровня социальной изолированности личности» Д. Рассела и М. Фергюссона для изучения степени интегрированности испытуемых в социум; «Шкала внушаемости Барбера (Barber suggestibility scale)» для изучения уровня внушаемости испытуемых; специально разработанный эксперимент «Выборы» для изучения склонности испытуемых к психическому заражению.

Основные этапы исследования. Исследование проводилось в три этапа:

– 2014-2015 гг. – подготовительный этап, включающий системное изучение литературы по теме;

– 2015-2016 гг. – эмпирический этап – проведение первой серии исследования и ее обработку;

– 2016-2017 гг. – завершающий этап исследования, включающий вторую серию эмпирического исследования, обработку ее результатов, анализ данных, полученных в обеих сериях, и окончательное оформление текста диссертационной работы.

Эмпирическая база исследования. Эмпирическое исследование проводилось в двух сериях. Генеральная совокупность испытуемых составила 196 человек.

В первой серии приняло участие 153 испытуемых, из них 91 женщина (59,47%) и 62 мужчины (40,53%). Исследование проводилось тремя блоками. Первый блок (48 человек) был набран среди студентов ГБОУ ВПО РНИМУ им. Н. И. Пирогова Минздрава РФ; второй (52 человека) – был набран при помощи социальных сетей («ВКонтакте», «Фейсбук»), в которых делалась индивидуальная рассылка; третий блок (53 человека) был набран через различные форумы в Интернете, где были размещены соответствующие объявления. Во всех трех блоках присутствовало по 7 специально подготовленных человек, которые были специально подготовлены и исполняли приписанную им роль, и чей результат не был засчитан, т.к. они являлся соучастникам экспериментатора. Численность членов блоков, территориальная общность и совместная учебная деятельность (первый блок) позволяет отнести их к средней социальной группе. Распределение испытуемых по роду деятельности выглядит следующим образом: студенты-медики (16,33%), студенты-психологи (11,76 %),

студенты-биологи (5,88%), врачи (7,18%), психологи (10,45%), педагоги (7,84%), экономисты (13,07%), менеджеры (7,84%), военные (0,65%), бизнесмены (1,96%), водители (0,65%), юристы (11,76%), специалисты в области общественных наук – социологи, культурологи и политологи (2,61%), журналисты (1,96%).

Вторая серия эмпирического исследования проводилась с целью подтверждения данных и закономерностей, полученных в первой серии. В качестве испытуемых в ней приняли участие сотрудники Института психотерапии и клинической психологии (ОЧУ ДПО ИПиКП), всего 43 человека, из них 28 женщин (65,11%) и 15 мужчин (34,89%); эту совокупность также можно считать средней социальной группой, так как они удовлетворяют обоим критериям ее выделения. Средний возраст участников исследования – 36,8 года. По роду деятельности это были преимущественно преподаватели-психологи (37,20%), преподаватели-врачи (16,27%), менеджеры (16,27%) и администраторы (16,27%). Полученные результаты подтвердили данные и закономерности, полученные в первой серии эмпирического исследования.

Надежность и достоверность результатов обеспечивается целостным и системным подходом к решению исследуемой проблемы, методологической обоснованностью и непротиворечивостью исходных теоретических положений исследования, корректностью использования подходов и методов исследования, корректной организацией экспериментальной работы, достаточной количественной базой эксперимента, репрезентативностью выборки, корректным и адекватным применением методов математической статистики, непротиворечивостью результатов, а также сопоставлением с данными, полученными другими исследователями.

Положения, выносимые на защиту.

1. Несмотря на сложившееся в научной среде мнение, не все социально-психологические детерминанты внушаемости, традиционно выделяемые в малой и большой группах, влияют на нее в средней группе. К факторам, детерминирующим внушаемость в ней, можно отнести эмпатию, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальную исключенность; конформизм, традиционно считающийся детерминантой внушаемости, в средней группе таковым не является.

2. У лиц с высоким и низким уровнем внушаемости в средней группе различается уровень детерминированности основными социально-психологическими факторами: эмпатией, психическим заражением, делегированием ответственности, ролевым взаимодействием и социальной включенностью.

3. Средняя социальная группа является формой групповой организации, качественно и количественно отличающейся как от малых, так и от больших человеческих общностей. Общими характеристиками, присущими малой, средней и большой группе, являются наличие социальной интеракции, идентификация, сигнификация, нормативно-ценностная общность, структурированность и коллективная субъектность. Качественно специфическими характеристиками средней группы являются: проявление большей части социально-психологических феноменов, снижение индивидуальной ответственности членов в пользу коллективной, одновременное выступление в качестве субъекта и объекта принятия решений.

Научная новизна исследования определяется значимым вкладом в раскрытие основных социально-психологических детерминант, лежащих в основе феномена внушаемости в средней группе.

Научная новизна работы заключается в:

– изучении социально-психологических детерминант внушаемости именно в средней группе. Впервые конформизм, эмпатия, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальная включенность изучаются как социально-психологические детерминанты внушаемости в пределах медианной общности людей;

- установлении связей между основными социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе, которое впервые проводилось с применением факторного анализа. В более ранних работах по данной теме конформизм, эмпатия, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальная включенность рассматривались лишь как отдельные, не связанные между собой факторы;

- определении уровня детерминированности внушаемости социально-психологическими факторами у лиц с ее высоким и низким показателями;

- выявлении отсутствия влияния конформизма на внушаемость в средней социальной группе.

В работе впервые установлены социально-психологических детерминанты внушаемости в средней группе и показаны закономерности взаимосвязей между ними.

Теоретическая значимость работы определяется несомненной важностью понимания сущности внушаемости в средней группе для современной социально-психологической науки.

Получены новые данные о психологии внушаемости. Обобщен материал по проблеме методологии изучения указанного феномена. Раскрыта специфика методов, направленных на исследование уровней гипнабельности и внушаемости индивида. Описана дивергенция основных теорий, объясняющих указанное явление, предложена и обоснована необходимость создания ее единой интегративной концепции. Конкретизированы основные составляющие феномена внушаемости – психологическая, биологическая и социальная.

Дополнены данные о психологии средней социальной группы. Выявлена недостаточная изученность средней группы как формы групповой организации, которая заметно отличается от больших и малых общностей людей. Установлена тенденция к неправомерному перенесению их особенностей на среднюю группу. Описаны ее основные социально-психологические особенности: в ней значимо проявляется большая часть социально-психологических феноменов; характеризуется снижением индивидуальной ответственности членов в пользу коллективной; является одновременно субъектом и объектом принятия решений.

Расширены научные данные о детерминации внушаемости. Впервые на теоретико-эмпирическом уровне выявлены основные социально-психологические факторы, влияющие на внушаемость в средней группе. К таковым можно отнести эмпатию, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальную изолированность. Оценена степень влияния выявленных факторов на изучаемый феномен. Было установлено, что конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

Проведенное исследование позволило лучше понять социально-психологическую природу феномена внушаемости вообще и в средней группе в частности.

Практическая значимость работы определяется тем, что полученные на теоретико-эмпирическом уровне данные позволяют углубить понимание психологами, социологами, политологами и специалистами в области PR влияния различных социально-психологических детерминант на внушаемость в средней группе.

Разработан и внедрен в образовательную практику курс по социальной психологии внушаемости. Полученные в результате исследования данные с осени 2016 года используются в лекционном формате при обучении врачей и психологов в ФГБОУ ВО «Российский национальный исследовательский медицинский университет им. Н.И. Пирогова» и в подготовке одаренных подростков по предмету «Обществознание» в ГАОУ ДПО «Центр педагогического мастерства». Последние в будущем станут специалистами в области социальных наук и уже имеют знания о влиянии выявленных социально-психологических детерминант на феномен внушаемости как в рамках средней, так и в пределах малой и большой групп. На данный момент такое обучение прошло более тысячи человек.

Учитывая полученные данные, возможно составление учебно-тренинговых программ, направленных на увеличение уровня сопротивляемости психологическому воздействию, основанному на внушении. В этих программах акцент необходимо сделать на развитие таких особенностей как внутренний локус контроля, склонность к социальному взаимодействию из ролевой позиции «Взрослый» и социальную включенность.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения и результаты работы обсуждались на ежегодном Международном конгрессе «Психология XXI столетия. Новые возможности» (Новосибирск, 2014); Всероссийской научно-практической конференции «Детская и подростковая психотерапия» (Москва, 2015); ежегодном Международном конгрессе «Психология XXI столетия» (Ярославль, 2015); VII международной научно-практической конференции «21 век: фундаментальная наука и технологии» (North Charleston, USA, 2015); ежегодном Международном конгрессе «Психология XXI столетия» (Новиковские чтения) (Ярославль, 2016; Ярославль, 2017).

Полученные данные используются при обучении врачей и психологов в ГБОУ ВПО «Российский национальный исследовательский медицинский университет им. Н.И. Пирогова» и в подготовке одаренных подростков по предмету «Обществознание» в ГАОУ ДПО «Центр педагогического мастерства».

По материалам исследования опубликовано 18 печатных работ, общим объемом 6,8 п. л., в т. ч. 5 – в реферируемых ВАК журналах.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности 19.00.05. Диссертационное исследование соответствует п. 2 «Закономерности общения и взаимодействия людей» в части перцептивной стороны общения; п. 4 «Социальная психология личности» в части рассмотрения социальной установки, подходов к изучению установки, структуры и функции социальной установки, проблемы соотношения установок и поведения; п. 5 «Практические приложения социальной психологии» в части рассмотрения основных направлений прикладных исследований и практической работы в социальной психологии (в сферах управления, массовой коммуникации, информационных процессов, рекламы, маркетинга, потребительского поведения, политики, отношений с общественностью, общественного сознания, межэтнических отношений).

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, списка литературы и приложений. Общий объем диссертации составляет 187 страниц. В тексте содержится 11 таблиц и 25 рисунков. Список литературы составляет 280 источников, из них 36 – на иностранных языках.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В разделе «**Введение**» обосновывается актуальность исследования, определяются объект, предмет, цель работы, задачи, гипотезы исследования, обосновывается научная новизна, теоретическая и практическая значимость полученных результатов, излагаются положения, выносимые на защиту.

Глава 1 «Психология внушаемости: история и современное состояние» посвящена обзору явления внушаемости. Она состоит из семи разделов и включает в себя рассмотрение методологических особенностей изучения феномена внушаемости, теорий внушаемости, междисциплинарного характера изучаемой проблемы, внушаемости как свойства личности, приемов и технологий манипуляции сознанием, социально-психологических особенностей средней группы и выводов по первой главе. В качестве основного определения данного явления используется следующее: *внушаемость – это особое свойство личности, которое заключается в повышенной восприимчивости к идеям, исходящим извне.*

В параграфе 1.1. «**Методологические особенности изучения феномена внушаемости**» рассматривается проблема различения гипнабельности и внушаемости. Анализируются методические трудности в исследованиях, посвященных указанному феномену, описываются как стандартизированные («Стэнфордская шкала гипнотической восприимчивости», «Гарвардская групповая шкала гипнотической восприимчивости», «Профиль гипнотической

индукции» и «Шкала внушаемости Барбера»), так и нестандартизированные («Маятник Шевреля», «Пальцевой замок» и др.) методики.

В параграфе 1.2. «Теории внушаемости» приводятся основные концепции, объясняющие природу данного феномена: биологическая (В. М. Бехтерев, И. П. Павлов, А. А. Ухтомский, Э. Л. Росси, М. Газзанига, Дж. Риццолатти), психоаналитическая (З. Фрейд), бихевиоральная (Дж. Уотсон, Б. Ф. Скиннер, А. Бандура, М. Селигман, Дж. Роттер), неаддиссоциативная (Э. Хилгард), суггестивная (И. Бернгейм), социоконгнитивная (Т. Сарбин, У. Коу, Н. Спанос, И. Кирш, С. Линн), феноменологически-интерактивная (М. Орн) и интегративная (В. В. Козлов, Н. А. Власов).

В параграфе 1.3. «Междисциплинарный характер проблемы внушаемости» феномен внушаемости рассматривается с позиций различных дисциплин – психологии, социологии, политологии, медицины, педагогики, юриспруденции, антропологии и философии. Делается вывод о том, что междисциплинарный характер такого явления, как внушаемость, усложняет процесс его изучения, но делает его более глубоким и всесторонним с точки зрения научного познания.

В параграфе 1.4. «Внушаемость как свойство личности» рассматривается краткая история изучения данной проблемы со времен И. П. Павлова и В. М. Бехтерева до наших дней; приводятся основные вехи исследований внушаемости, как в отечественной, так и зарубежной психологии. Дается три определения указанного феномена: медицинское, социологическое и психологическое.

Анализируется нейрофизиологический базис внушаемости на основе функционирования очагов активности в коре головного мозга (И. П. Павлов, А. А. Ухтомский), лимбо-гипоталамической системы (Э. Л. Росси), зеркальных нейронов (Дж. Риццолатти), межполушарного взаимодействия (М. Газзанига). Рассматривается психологическая основа внушаемости, базирующаяся на явлении переноса (З. Фрейд), выученной модели поведения, предполагающей некритичное принятие идей (Б. Скиннер, А. Бандура), пассивно-разрешающей позиции (И. Бернгейм), рассогласовании работы когнитивных структур, обеспечивающих познание реальности (Э. Хилгард), особом перцептивном состоянии, обусловленном индивидуальной феноменологией (М. Орн). Описывается социальная основа внушаемости: ролевой механизм (У. Коу, Т. Барбер, Н. Спанос, Т. Сарбин), групповое давление со стороны, как нормативного большинства, так и меньшинства (С. Аш, М. Шериф), делегирование ответственности другому человеку (С. Милгрэм), психическое заражение как механизм бессознательной индукции (И. Кирш), эмоциональный резонанс, склонность к эмпатии (К. Марси, Д. Зигель), степень социальной включенности индивида в общество.

Анализируются основные факторы, влияющие на внушаемость: состояние центральной нервной системы (ЦНС), эмоциональное состояние, дестабилизация, диссоциация, концентрация, ожидания, пол, культура и возраст.

В параграфе 1.5. «Приемы и технологии манипуляции сознанием» анализируется два способа управления населением: прямой, основанный на силе и косвенный, основанный на внушении. Рассматриваются средства массовой информации как основной инструмент непрямого воздействия. Дается определение понятия «внушение» и приводятся его основные виды – прямое, косвенное и открытое.

Далее анализируются технологии депотенциализации (ослабления) сознания, которое предваряет любое эффективное манипулятивное воздействие. К таковым относятся фиксация внимания, удивление, шок, разрыв шаблона, диссоциация и сенсорная перегрузка. В завершении параграфа описываются особенности манипуляции сознанием в ранней средней социальной группе.

В параграфе 1.6. «Социально-психологические особенности средней группы и феномен внушаемости» описывается феномен средней социальной группы. Обосновывается актуальность и значимость данной темы для социальной психологии. Приводятся основные виды медианных общностей людей и их особенности.

В параграфе 1.7. «Выводы по 1 главе» обобщается информация, описанная в первой главе.

Сложность и многогранность феномена внушаемости породили значительное количество его определений; в качестве основного понимания данного явления в нашей работе используется следующее: внушаемость – это особое свойство личности, которое заключается в повышенной восприимчивости к идеям, исходящим извне. Теоретический анализ научной литературы по теме внушаемости позволил выделить ряд ее особенностей. К таковым можно отнести методологические сложности в изучении, значительное количество теорий, объясняющих данный феномен, междисциплинарный статус внушаемости. Внушаемость тесно связана с манипуляцией сознания. Особое место в психологии внушаемости занимает проблема средней социальной группы.

Методология исследования внушаемости характеризуется рядом особенностей. Одной из центральных проблем является проблема различения внушаемости и гипнабельности. С методической точки зрения можно выделить два основных подхода к изучению данного феномена – стандартизированный, включающий в себя различные экспериментальные шкалы (Стэнфордская, Гарвардская и др.), и нестандартизированный, включающий в себя отдельные пробы (маятник Шевреля, «пальцевый замок» и др.).

На данный момент существует целый ряд теорий внушаемости. Наиболее известные: биологическая (внушаемость как результат нейрофизиологических процессов в головном мозге), психоаналитическая (внушаемость как результат переноса), бихевиоральная (внушаемость как выученный когнитивно-поведенческий паттерн), неодиссоциативная (внушаемость как результат временного распада слаженной работы когнитивных процессов), суггестивная (внушаемость как результат делегирования ответственности), социокогнитивная (внушаемость как результат социального взаимодействия), феноменологически-интерактивная (внушаемость как результат искажения отражения реальности) и интегративная (внушаемость как свойство личности, основанное на единстве трех составляющих – биологической, психологической и социальной).

Внушаемость является междисциплинарным феноменом. Ее изучают и по-своему трактуют различные науки – психология, социология, политология, медицина, педагогика, юриспруденция, антропология и философия. Поэтому рассматривать внушаемость с какой-то одной позиции является неправомерным упрощением. В данной работе она исследуется преимущественно с психологических, социологических, медицинских (биологических) и антропологических позиций.

Внушаемость является свойством личности, изучение которого ведется уже более 100 лет. За границей исследования в данной области проводятся в рамках психологии, медицины, социологии. В нашей стране этим преимущественно занималась психиатрия и лишь в последние десятилетия – социальная психология. За это время были выделены следующие факторы, влияющие на внушаемость: состояние ЦНС, эмоциональное состояние, дестабилизация психики, диссоциация, концентрация внимания, ожидания, пол, культура и возраст.

Ранняя средняя группа является первой медианной общностью людей, которую можно изучить с точки зрения проблем внушаемости и манипуляции сознанием. По имеющимся данным, полученным социальной антропологией, можно с высокой степенью достоверности установить особенности религиозной сферы жизни кроманьонцев и неандертальцев, живших небольшими общинами по 20-100 человек. Ведущую духовную роль в них играли шаманы, которые проводили различные ритуалы на основе измененных состояний сознания; основной целью этих сакральных действий являлось обретение участниками мистического опыта, приобщающего их к религиозной системе общины.

Средняя социальная группа является недостаточно изученной формой групповой организации. Большая часть исследований в областях социологии, политологии и социальной психологии посвящена малым и большим общностям людей. Вместе с тем, учитывая нормальное распределение, можно предположить, что большая часть социально-

психологических феноменов значимо проявляется именно в средних группах. Границы ее численности определяются в рамках 30-900 человек. Можно выделить различные виды средних групп – территориальные, деятельностные, реальные и номинальные. Общими характеристиками, присущими малой, средней и большой группе, являются наличие социальной интеракции, идентификация, сигнификация, нормативно-ценностная общность, структурированность и коллективная субъектность. Качественно специфическими характеристиками средней группы являются: проявление большей части социально-психологических феноменов, снижение индивидуальной ответственности членов в пользу коллективной, одновременное выступление в качестве субъекта и объекта принятия решений.

Глава 2 «Социально-психологические детерминанты внушаемости» посвящена обзору основных социально-психологических детерминант внушаемости, выявленных на данный момент (Р. Д. Тукаев, 2006; С. Линн, И. Кирш, 2011; М. Япко, 2013), состоит из семи разделов и включает в себя рассмотрение феноменов конформизма, эмпатии, психического заражения, делегирования ответственности, ролевого взаимодействия и социальной включенности.

В параграфе 2.1. «Феномен конформизма и внушаемость» дается определение указанного феномена. Описываются основные исследования в данной области, среди которых можно выделить эксперименты М. Шерифа и С. Аша. Рассматриваются различные классификации конформизма, разработанные А. В. Петровским, Г. Келменом и Г. Сонгом. Анализируются факторы, влияющие на конформность – численный состав и единодушие членов группы, ее сплоченность, статус членов, публичный ответ и отсутствие предварительных заявлений. Влияние индивидуально-психологических особенностей индивида на его конформность рассматривается с позиций экзистенциальной (Ж.-П. Сартр, М. Хайдеггер), психоаналитической (Дж. Боулби) и транзактной (Э. Берн, К. Штайнер) школ. Далее анализируются культура и личность как основные источники конформизма и описываются две наиболее разработанные теории в данной области – информационная (М. Дойч, Г. Джерард) и когнитивного диссонанса (Л. Фестингер). В последней части параграфа приводятся основные исследования, посвященные изучению связи между конформизмом и внушаемостью.

В параграфе 2.2. «Эмпатия как нейробиологическое и психологическое явление» дается определение, происхождение и развитие данного термина. Описываются основные достижения в области нейронауки, объясняющие нейрофизиологические основы эмпатии; к ним можно отнести открытие ряда подкорковых и кортикальных механизмов, в том числе эмоционального резонанса, зеркальных процессов и ряда других. Далее приводятся виды, формы и уровни эмпатии, а также ее основные нарушения. В последней части параграфа анализируются основные исследования, посвященные изучению связи между эмпатией и внушаемостью.

В параграфе 2.3. «Проблема психического заражения: социально-психологическое и историческое содержание» дается определение данного феномена и описываются наиболее значимые исследования по теме, которые проводились Г. Лебоном, Г. Тардом, Э. Дюркгеймом, А. Бандурой. Анализируются особенности и функции указанного явления. В последней части параграфа описываются основные исследования, посвященные изучению связи между психическим заражением и внушаемостью.

В параграфе 2.4. «Феномен делегирования ответственности: классическое и современное понимание» дается определение данного феномена и проводится отграничение его от явления конформизма. Описываются основные исследования в данной области, проведенные С. Милгрэмом и М. Селигманом. Анализируются основные теории, объясняющие делегирование ответственности: психоаналитическая (З. Фрейд, К. Г. Юнг, А. Адлер, К. Хорни), когнитивно-поведенческая (Дж. Уотсон, Б. Ф. Скиннер, А. Бандура, Дж. Роттер, Д. Мейхенбаум, А. Эллис и А. Бек) и экзистенциально-гуманистическая

(И. Ялом, Ф. Перлз). В последней части параграфа приводятся основные исследования, посвященные изучению связи между делегированием ответственности и внушаемостью.

В параграфе 2.5. «Ролевое взаимодействие в теории транзактного анализа и его связь с внушаемостью» дается определение данного феномена и приводится Стэнфордский тюремный эксперимент (Ф. Зимбардо) в качестве примера исследований в данной области. Описывается понятие социальной системы как частного случая общей теории систем, предложенной Л. фон Берталанфи. Приводятся характеристики и виды социальных ролей. Подробно анализируется транзактная теория социального взаимодействия Э. Берна и ее составляющие: концепции эго-состояний и психологических игр, структурная и функциональная модели личности, понятие транзакции и способы организации времени. В последней части параграфа описываются основные исследования, посвященные изучению связи между ролевым взаимодействием и внушаемостью.

В параграфе 2.6. «Проблема социальной включенности и ее видение в современной психологии» дается определение данного понятия и его виды. Анализируется связь личности и социума. Описываются основные этапы развития личности в группе и факторы социальной включенности. Рассматривается понятие маргинальности. В последней части параграфа приводятся основные исследования, посвященные изучению связи между социальной включенностью и внушаемостью, и делается вывод о недостаточной разработанности данной темы в социально-психологической науке.

В параграфе 2.7. «Выводы по 2 главе» обобщается информация, описанная во второй главе. Теоретический анализ позволил выделить следующие основные детерминанты внушаемости:

Конформизм является социально-психологической детерминантой внушаемости. Классические исследования М. Шерифа и С. Аша показали влияние группы на индивида. На данный момент существуют различные классификации конформности: внешняя и внутренняя; рациональная и иррациональная (Г. Сонг). Г. Келмен выделил три уровня конформности: подчинение, идентификацию и интернализацию. К факторам, влияющим на конформность можно отнести численный состав группы, единодушие ее членов, сплоченность, статус, публичный ответ, отсутствие предварительных заявлений и социально-психологические особенности индивида. Источниками конформизма являются личность и культура, а к наиболее значимым теориям можно отнести информационную (М. Дойч и Г. Джерард) и теорию когнитивного диссонанса (Л. Фестингер).

Эмпатия является социально-психологической детерминантой внушаемости. Исследования в области нейрофизиологии показали, что ее биологическим субстратом являются части поясной извилины, инсулы, миндалевидного тела и ряд иных образований в головном мозге. К факторам, влияющим на эмпатию можно отнести характеристики эмпата, характеристики и интенсивность эмоций другого человека, оценку ситуации. Выделяют три вида (эмоциональный, когнитивный и предикативный), две формы (сопереживание и сочувствие) и три уровня (низкий, средний и высокий) эмпатии. Нарушение эмпатии наблюдается при алекситимии, некоторых акцентуациях характера и ряде расстройств личности.

Психическое заражение является социально-психологической детерминантой внушаемости. Классические исследования в данной области, проведенные Г. Лебоном, Г. Тардом, Э. Дюркгеймом и А. Бандурой, в большинстве своем видят в основе данного явления феномен подражания. Оно характеризуется рядом особенностей: качеством и количеством воздействующих факторов, наличием эффекта цепной реакции, взаимным усилением объектами психического заражения друг друга, многоуровневость проявления процесса психического заражения, развитие конкретной личности и социума в целом. Основными функциями психического заражения являются усиление и компенсация групповой сплоченности при ее недостаточности.

Делегирование ответственности является социально-психологической детерминантой внушаемости. Известны классические исследования в данной области,

проведенные С. Милгрэмом и М. Селигманом. К основным теориям, объясняющим феномен делегирования ответственности можно отнести: психоаналитическую (З. Фрейд, К. Г. Юнг, А. Адлер, К. Хорни), бихевиоральную (Дж. Уотсон, Б. Скиннер, А. Бандура, Дж. Роттер), когнитивно-поведенческую (Д. Мейхенбаум, А. Эллис, А. Бек) и экзистенциально-гуманистическую (И. Ялом и Ф. Перлз).

Роловое взаимодействие является социально-психологической детерминантой внушаемости. Одним из центральных понятий такого взаимодействия является понятие социальной системы. К характеристикам самой социальной роли можно отнести ее масштаб, формализацию и мотивацию. Социальные роли бывают двух видов: связанные с социальным статусом и межличностные. В рамках транзактного анализа Э. Берном были разработаны модель ролевых позиций социального взаимодействия, базирующаяся на концепции эго-состояний (Родитель-Взрослый-Ребенок), концепции структурирования времени и жизненного сценария.

На данный момент нет единого мнения на счет того, является ли *социальная включенность* социально-психологической детерминантой внушаемости. Различают адекватную и неадекватную социальную включенность. Одной из концепций, объясняющих данный феномен, является концепция психологических голодов Э. Берна. Развитие личности в группе проходит три этапа: адаптацию, индивидуализацию и интеграцию. Отдельно выделяют понятие маргинальности, означающей пограничное состояние индивида относительно различных социальных групп. На социальную включенность влияют психофизиологический, психологический, социально-психологический и социологический факторы.

Глава 3 «Методология и методическое организация исследования социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе» посвящена организации эмпирического исследования социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе; она состоит из четырех разделов и включает в себя постановку проблемы исследования, его методологию, обзор использованных методик и описание выборки.

В параграфе 3.1. «Постановка проблемы исследования» описывается важность изучения социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе. Приводятся цель, задачи, гипотезы исследования, его объект и предмет.

В параграфе 3.2. «Методология исследования» описывается проблема разграничения гипнабельности и внушаемости, а также ряд иных методических сложностей. Приводятся основные методы исследования: тест, эксперимент и методы математической статистики (корреляционный и факторный анализ).

Далее описывается процедура исследования. В процессе исследования испытуемые выполняли одинаковые методики. Шкала внушаемости Барбера и эксперимент «Выборы» проводились в групповом варианте, все остальные методики также в группе, но индивидуально. Каждому испытуемому выдавался набор бланков с методиками исследования на 11 страницах. Сначала они отвечали на них индивидуально, затем проводились оба эксперимента, результаты которых вносились участниками на последнюю страницу.

В параграфе 3.3. «Методики исследования» описываются методики исследования: «Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)» (изучение уровня конформности испытуемых), «Диагностика уровня эмпатических способностей» (изучение уровня эмпатии испытуемых), «Локус контроля» (изучение склонности испытуемых к делегированию ответственности), «Определение ролевой позиции в межличностном взаимодействии» (изучение наиболее предпочитаемой испытуемыми ролевой позиции), «Экспресс диагностика уровня социальной изолированности личности» (изучение степени интегрированности испытуемых в социум), «Шкала внушаемости Барбера» (изучение уровня внушаемости испытуемых), «Эксперимент «Выборы» (изучение склонности испытуемых к психическому заражению; данная методика была специально разработана для данного исследования).

Эксперимент «Выборы» был разработан нами специально для исследования степени подверженности испытуемых психическому заражению. При его планировании мы взяли за основу известное исследование С. Аша, в котором группа влияет на индивида при выборе изображения с «правильной» длиной отрезка. Поэтому нам потребовалось отделить феномен конформности, изучаемый в эксперименте С. Аша, от склонности к психическому заражению, изучаемому нами. Это было достигнуто за счет: 1) влияния меньшинства на большинство (в нашем эксперименте 7 подставных лиц влияют на группы в 48, 52 и 53 человека, в то время как у С. Аша несколько человек влияют на одного) и 2) отсутствия «правильного» ответа (в нашем эксперименте оба выбора могут быть правильными, в то время как у С. Аша «правильным» был лишь один). Участникам предлагалось «выбрать Президента России» из двух представленных кандидатур. Оба человека были представителями двух «социальных» профессий – врач и педагог. Оба характеризовались исключительно положительным образом – примерные семьянины, люди дела и т. д. Нашей задачей было уравнивать их, сделать максимально привлекательными. После того, как испытуемым были зачитаны описания кандидатов, семеро подставных лиц начинали активно агитировать за претендента №1. При этом не было никакой рациональной аргументации, акцент делался на эмоциях: «Даешь №1», «Первый – значит лучший!» и т.д. Таким образом, мы моделировали психическое заражение. Выбор, который делался испытуемыми, основывался не на логике (кандидаты ведь почти равны), а на эмоциях, вызванных специально подготовленными субъектами. В бланке им надо было написать цифру, соответствующую тому кандидату, которого они выбрали. При этом, дабы все-таки исключить приверженность испытуемых врачам или педагогам, в первом и третьем блоках исследования врач шел под №1, а педагог под №2. Во втором блоке ситуация была диаметрально противоположная.

План эксперимента «Выборы». Согласно Д. Кэмпбеллу (Кэмпбелл, 1980), план исследования предполагает наличие экспериментальной группы, в которой будет проводиться воздействие, и контрольной группы, свободной от воздействия с последующим тестированием и сравнением полученных результатов. В данном исследовании контрольной группы организовано не было, т.к. это не является необходимым с позиции методологии работы. Независимой переменной является агитационное воздействие со стороны семерых подставных лиц, зависимой является психическое заражение, к дополнительным можно отнести личностные особенности испытуемых.

В параграфе 3.4. «Описание и характеристики выборки» приводится описание эмпирической базы. Эмпирическое исследование проводилось в двух сериях. Генеральная совокупность испытуемых составила 196 человек.

В первой серии приняло участие 153 человека, из них 91 женщина (59,47%) и 62 мужчины (40,53%). Распределение испытуемых по полу отражено в диаграмме ниже (см. рис. 1).

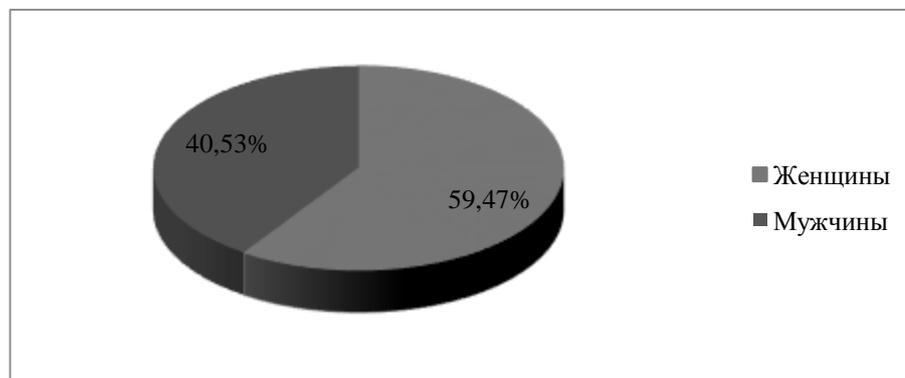


Рисунок 1. Распределение испытуемых по полу в первой серии исследования

Распределение испытуемых по возрасту в первой серии. Испытуемые распределились следующим образом: лица, чей возраст находится в диапазоне от 10 до 20 лет, составили совокупность в 99 человек (64,70%), в диапазоне от 21 до 30 лет составили совокупность в 10 человек (6,53%), в диапазоне от 31 до 40 лет и от 41 до 50 лет составили совокупность в 16 человек (10,45%) и лица от 51 до 61 лет составили совокупность в 12 человек (7,84%). Средний возраст выборки – 26,4 года.

Первая серия исследования проводилась тремя блоками. Первый блок (48 человек) был набран среди студентов ГБОУ ВПО РНИМУ им. Н. И. Пирогова Минздрава РФ; второй (52 человека) был набран при помощи социальных сетей («ВКонтакте», «Фейсбук»), в которых делалась индивидуальная рассылка; третий блок (53 человека) был набран через различные форумы в Интернете, где были размещены соответствующие объявления. Во всех трех блоках присутствовало по 7 специально подготовленных человек, которые были специально подготовлены и исполняли приписанную им роль.

Благодаря значительному размеру каждого из блоков был достигнут самый важный параметр исследования – удалось изучить именно среднюю группу, так как определяющими ее признаками являются территориальная общность (все блоки) и совместная учебная деятельность (первый блок). Все это стало возможным благодаря набору добровольцев различными способами.

По роду деятельности выборка получилась довольно разнообразной, что является следствием использования возможностей сети Интернет, позволяющих охватить самые широкие слои населения. Основными представителями профессиональных направлений стали студенты-медики (16,33%), студенты-психологи (11,76%), студенты-биологи (5,88%), врачи (7,18%), психологи (10,45%), педагоги (7,84%), экономисты (13,07%), менеджеры (7,84%), военные (0,65%), бизнесмены (1,96%), водители (0,65%), юристы (11,76%), специалисты в области общественных наук – социологи, культурологи и политологи (2,61%), журналисты (1,96%).

В качестве испытуемых во второй серии исследования приняли участие сотрудники Института психотерапии и клинической психологии (ОЧУ ДПО ИПиКП). Получившаяся совокупность людей также может быть отнесена к средней группе по трем основным критериям: она превышает 30 человек, является одним трудовым коллективом и ее члены проживают в одном городе. Всего в нем приняло участие 43 человека, из них 28 женщин (65,11%) и 15 мужчин (34,89%). Распределение испытуемых по полу отражено в диаграмме ниже (см. рис. 2).

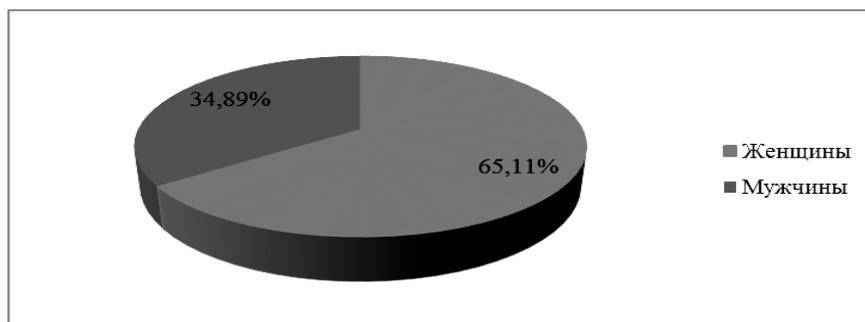


Рисунок 2. Распределение испытуемых во второй серии исследования по полу

Распределение испытуемых второй серии исследования по возрасту. Испытуемые распределились следующим образом: лица, чей возраст находится в диапазоне от 21 до 30 лет, составили совокупность в 7 человек (16,27%), в диапазоне от 31 до 40 составили совокупность в 11 человек (25,58%), в диапазоне от 41 до 50 лет составили совокупность в 23 человека (53,48%) и в диапазоне от 51 до 60 лет составили совокупность в 2 человека (4,65%). Средний возраст выборки – 40,1 года.

Анализ профессиональных предпочтений показал, что большую часть испытуемых составили преподаватели-психологи (37,20%), преподаватели-врачи (16,27%), менеджеры (16,27%) и администраторы (16,27%). Специалисты других областей деятельности представлены в меньшей степени.

Глава 4 «Результаты исследования социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе» посвящена анализу и обсуждению результатов эмпирического исследования социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе; она состоит из четырех разделов и включает в себя описание и анализ результатов исследования по методикам, результатов корреляционного и факторного анализа, обсуждение результатов исследования, и выводы по результатам эмпирического исследования.

В параграфе 4.1. «Описание и анализ результатов исследования по методикам» приводятся результаты исследования по каждой из семи методик.

1. Описание результатов первой серии исследования

Всего было использовано семь методик, совокупность испытуемых составила 153 человека. Результаты исследования по каждой методике приведены в Приложении 1. Дескриптивная статистика по первой серии исследования представлена ниже (см. табл. 1).

Таблица 1

Дескриптивная статистика по первой серии исследования

Descriptive Statistics								
	Valid N	Mean	Median	Min.	Max.	Range	Quartile	Std.Dev.
Возраст	153	26,46	19,00	17,00	60,00	43,00	16,00	12,51
16 PF (показатель конформности)	153	26,46	19,00	17,00	60,00	43,00	16,00	12,51
Диагностика уровня эмпатических способностей	153	6,34	6,40	0,70	11,80	12,50	3,50	2,41
Локус контроля (показатель экстернатности)	153	18,78	19,00	11,00	25,00	14,00	4,00	3,10
Локус контроля (показатель интернатности)	153	12,07	12,00	1,00	20,00	19,00	6,00	4,00
Показатель ролевой позиции «Ребенок»	153	10,68	11,00	3,00	20,00	17,00	5,00	3,88
Показатель ролевой позиции «Взрослый»	153	42,56	43,00	24,00	60,00	36,00	13,00	9,03
Показатель ролевой позиции «Родитель»	153	43,92	46,00	15,00	64,00	49,00	13,00	11,67
Показатель социальной изолированности	153	31,77	32,00	4,00	58,00	54,00	14,00	10,32
BSS (показатель уровня внушаемости)	153	18,83	19,00	0,00	50,00	50,00	14,00	10,14
Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)	152	2,48	2,15	0,00	4,70	4,70	2,05	2,57

2. Описание результатов второй серии исследования

Всего было использовано семь методик, совокупность испытуемых составила 43 человека. Результаты исследования по каждой методике приведены в Приложении 3. Дескриптивная статистика второй серии исследования представлена ниже (см. табл. 2).

Дескриптивная статистика по второй серии исследования

Descriptive Statistics								
	Valid N	Mean	Median	Mini.	Max.	Range	Quartile	Std.Dev.
Возраст	43	40,11	43,00	24,00	54,00	30,00	13,00	8,16
16 PF (показатель конформности)	43	6,88	7,60	3,10	10,10	7,00	3,80	2,12
Диагностика уровня эмпатических способностей	43	19,69	20,00	13,00	26,00	13,00	5,00	2,98
Локус контроля (показатель экстернальности)	43	14,23	14,00	6,00	20,00	14,00	6,00	3,55
Локус контроля (показатель интернальности)	43	9,41	9,00	5,00	16,00	11,00	4,00	2,91
Показатель ролевой позиции «Ребенок»	43	42,02	41,00	26,00	57,00	31,00	12,00	7,74
Показатель ролевой позиции «Взрослый»	43	38,30	40,00	16,00	61,00	45,00	29,00	13,62
Показатель ролевой позиции «Родитель»	43	28,51	28,00	11,00	45,00	34,00	13,00	8,45
Показатель социальной изолированности	43	21,51	22,00	5,00	49,00	44,00	8,00	8,35
BSS (показатель уровня внушаемости)	43	2,46	2,50	0,30	5,00	4,70	1,90	1,13
Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)	43	1,30	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,46

В параграфе 4.2. «Описание и анализ результатов корреляционного и факторного анализа» приводятся результаты корреляционного и факторного анализа.

В первой части параграфа приводятся результаты корреляционного анализа (коэффициент ранговой корреляции Спирмена), проведенного между показателями внушаемости и социально-психологических детерминант в первой серии исследования. Была установлена прямая корреляция между внушаемостью и эмпатией ($r_s = 0,25$, при $p < ,050$), экстернальностью ($r_s = 0,25$, при $p < ,050$), ролевой позицией Ребенка ($r_s = 0,27$, при $p < ,050$) и социальной изолированностью ($r_s = 0,31$, при $p < ,050$). Была установлена обратная корреляция между внушаемостью и интернальностью ($r_s = -0,26$, при $p < ,050$) и ролевой позицией Взрослого ($r_s = -0,32$, при $p < ,050$). Не были выявлены значимые корреляции между внушаемостью и возрастом ($r_s = 0,37$, при $p < ,050$), конформностью ($r_s = 0,14$, при $p < ,050$), ролевой позицией Родителя ($r_s = -0,04$, при $p < ,050$) и психическим заражением ($r_s = -0,07$, при $p < ,050$).

Во второй части параграфа приводятся результаты корреляционного анализа (коэффициент ранговой корреляции Спирмена), проведенного между показателями внушаемости и социально-психологических детерминант во второй серии исследования. Была установлена прямая корреляция между внушаемостью и эмпатией ($r_s = 0,57$, при $p < ,050$), экстернальностью ($r_s = 0,41$, при $p < ,050$), ролевой позицией Ребенка ($r_s = 0,13$, при $p < ,050$) и социальной изолированностью ($r_s = 0,23$, при $p < ,050$). Была установлена обратная корреляция между внушаемостью и интернальностью ($r_s = -0,39$, при $p < ,050$) и ролевой позицией Взрослого ($r_s = -0,58$, при $p < ,050$). Не были выявлены значимые корреляции между

внушаемостью и возрастом ($r_s = -0,08$, при $p <,050$), конформностью ($r_s = 0,50$, при $p <,050$), ролевой позицией Родителя ($r_s = -0,22$, при $p <,050$) и психическим заражением ($r_s = -0,47$, при $p <,050$).

В третьей части параграфа приводятся результаты факторного анализа, проведенного между показателями всех изучаемых переменных в первой серии исследования. С этой целью использовался критерий, предложенный Кайзером (Kaiser, 1960). В результате было выделено четыре фактора, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Результаты факторного анализа в первой серии исследования

	Зрелость локуса контроля (Factor 1)	Социальное влияние (Factor 2)	Социальные детерминанты внушаемости (Factor 3)	Возрастная зрелость (Factor 4)
Возраст	-0,13	0,14	0,25	0,59
16 PF (показатель конформности)	-0,02	-0,79	-0,12	-0,06
Диагностика уровня эмпатических способностей	-0,19	0,47	0,06	0,07
Локус контроля (показатель экстернальности)	-0,96	0,04	0,05	0,01
Локус контроля (показатель интернальности)	0,96	-0,01	-0,06	0,00
Показатель ролевой позиции «Ребенок»	-0,34	0,10	0,49	-0,34
Показатель ролевой позиции «Взрослый»	0,49	-0,26	-0,35	-0,40
Показатель ролевой позиции «Родитель»	0,23	-0,62	-0,08	-0,29
Показатель социальной изолированности	-0,15	0,23	0,74	-0,04
BSS (показатель уровня внушаемости)	-0,03	-0,04	0,59	-0,06
Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)	-0,00	-0,46	0,50	0,32
Expl.Var	2,34	1,63	1,66	1,40
Prp.Totl	0,19	0,13	0,13	0,11

Факторный анализ позволил выявить четыре основных фактора: фактор зрелости локуса контроля (Factor 1) отражает связь между ролевой позицией Взрослого (0,49) и локусом контроля (0,96, -0,96) испытуемых; высокий показатель Взрослого связан с высоким показателем интернальности и низким показателем экстернальности. Фактор социального влияния (Factor 2) отражает связь между психическим заражением (-0,46), ролевой позицией Родителя (-0,62), эмпатией (0,47) и конформностью (0,79) испытуемых; низкий показатель психического заражения связан с высокими показателями конформности и эмпатии и низким показателем ролевой позиции Родителя. Фактор социальных детерминант внушаемости (Factor 3) отражает связь между внушаемостью (0,59), социальной позицией Ребенка (0,49), социальной изолированностью/включенностью (0,74) и склонностью к психическому заражению (0,50) испытуемых; высокий показатель внушаемости связан с высокими

показателями социальной изолированности, социальной позицией Ребенка и показателем психического заражения. Фактор возрастной зрелости (Factor 4) отражает связь между возрастом (0,59) и ролевой позицией Взрослого (-0,40) испытуемых; высокий показатель возраста связан с низким показателем ролевой позиции Взрослого.

В четвертой части параграфа приводятся результаты факторного анализа, проведенного между показателями всех изучаемых переменных во второй серии исследования, также было выделено четыре фактора. Они представлены в таблице 4:

Таблица 4

Результаты факторного анализа во второй серии исследования

	Зрелость локуса контроля (Factor 1)	Социальное влияние (Factor 2)	Социальные детерминанты внушаемости (Factor 3)	Возрастная зрелость (Factor 4)
Возраст	-0,18	-0,08	-0,80	0,22
16 PF (показатель конформности)	0,36	-0,02	0,76	0,23
Диагностика уровня эмпатических способностей	0,56	0,01	0,42	0,32
Локус контроля (показатель экстернальности)	-0,88	0,16	0,04	0,00
Локус контроля (показатель интернальности)	0,88	-0,23	0,04	-0,07
Показатель ролевой позиции «Ребенок»	0,14	0,87	0,02	-0,07
Показатель ролевой позиции «Взрослый»	0,66	-0,07	-0,24	-0,45
Показатель ролевой позиции «Родитель»	-0,73	-0,21	-0,10	-0,03
Показатель социальной изолированности	0,09	0,78	0,15	-0,17
BSS (показатель уровня внушаемости)	0,35	0,01	0,36	0,73
Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)	-0,07	-0,03	0,20	-0,87
Expl. Var	3,19	1,53	1,69	1,76
Prp. Totl	0,29	0,13	0,15	0,16

Факторный анализ позволил выявить латентную переменную, влияющую на психическое заражение и внушаемость, и связывающую их между собой.

Проведенная нами вторая серия исследования позволила установить, что полученные в первой серии исследования результаты являются достоверными и воспроизводимыми. Это исключает возможность случайного совпадения изучаемых показателей.

Корреляционный и факторный анализ позволили установить связи между внушаемостью и ее социально-психологическими детерминантами в средней группе. Но уровень корреляции между изучаемыми факторами различный, что позволяет сделать вывод о неодинаковой степени значимости каждой из детерминант. Так как большая часть зависимостей между переменными была получена при помощи корреляционного анализа (коэффициент ранговой корреляции Спирмена), то имеет смысл проранжировать эмпатию, экстернальный локус контроля, ролевую позицию Ребенка и социальную изолированность в зависимости от их значимости в вопросе детерминирования внушаемости в средней группе.

Указанные детерминанты могут быть проранжированы в зависимости от степени их корреляции с параметром внушаемости. Эта работа была проведена с данными,

полученными в ходе первой серии исследования. В результате было установлено, что наибольшим рангом и, следовательно, значимостью среди социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе обладает социальная исключенность ($r_s = 0,31$ при $p < ,050$); за ней следуют ролевое взаимодействие ($r_s = 0,27$ при $p < ,050$), эмпатия ($r_s = 0,25$ при $p < ,050$) и делегирование ответственности ($r_s = 0,25$ при $p < ,050$).

Из этого можно сделать вывод, что в наибольшей степени внушаемость в средней группе детерминируется социальной исключенностью. Иными словами, чем более социально изолированным является человек, тем он более внушаем. Из этого следует, что в вопросе детерминирования внушаемости в средней группе ведущую роль играет не столько делегирование ответственности, эмпатия и ролевое взаимодействие, сколько степень включенности индивида в группу.

В параграфе 4.3. «Обсуждение результатов исследования» приводятся основные результаты исследования, полученные после анализа соответствующих эмпирических данных:

Уровень внушаемости имеет прямую связь с уровнем эмпатии; следовательно, эмпатия является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе. Ряд зарубежных исследований, например, К. Марси, Дж. Хэма, Е. Морана и С. Орра показывает связь между эмпатией и внушаемостью. Во многом эта детерминанта объясняется наличием зеркальных нейронов и функционированием элементов лимбической системы (миндалевидное тело, инсула и др.), деятельность которых была описана ранее. Было также установлено, что человек автоматически копирует состояние собеседника, если они находятся в тесном контакте.

Уровень внушаемости имеет прямую связь с уровнем экстернальности и обратную связь с уровнем интернальности; следовательно, делегирование ответственности является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе. Изучение связи между данным феноменом и внушаемостью длится уже более 100 лет и включает в себя как классические исследования И. Бернгейма, указанные нами выше, так и современные, проведенные С. Линном и С. Шерманом. Эта связь была обоснована в концепции локуса контроля Дж. Роттером и в работах по изучению феномена выученной беспомощности М. Селигмана. Пассивная и зависимая позиция, свойственная лицам с экстернальным локусом контроля, предполагает большую восприимчивость к воздействию извне. Из вышеописанного можно сделать вывод, что делегирование ответственности детерминирует внушаемость человека и в средней группе, и вне нее.

Уровень внушаемости связан с ролевым взаимодействием, с принимаемыми в ходе него позициями. Он имеет прямую связь со склонностью к ролевой позиции «Ребенок» и обратную связь со склонностью к ролевой позиции «Взрослый». Такое разделение на три ролевые позиции является традиционным для транзактного анализа Э. Берна. При этом значимой связи между уровнем внушаемости и склонностью к ролевой позиции «Родитель» нет, так как сама по себе эта позиция не предполагает точного подчинения или доминирования. Эго-состояние «Родитель» и ролевая позиция на его основе, согласно Берну, является лишь копией реального родителя субъекта, а он может быть как склонным к внушаемости, так и нет. Поэтому данная позиция и не должна рассматриваться как связанная с внушаемостью. Ролевая позиция «Ребенок» предполагает подчинение и поэтому детерминирует внушаемость. Более зрелая ролевая позиция «Взрослый» в данном вопросе противоположна ролевой позиции «Ребенок», и она оказывает соответствующее нивелирующее влияние на внушаемость. Из всего этого следует, что ролевое взаимодействие в значительной степени (позиции «Ребенок» и «Взрослый») является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе. Многочисленные исследования ролевого взаимодействия (Т. Барбер, Т. Сарбин и У. Коу), ожидаемых реакций (И. Кирш), наборов реакций (С. Линн, И. Кирш), основанные на критике гипноза как особого состояния сознания, убедительно показывают, что ролевое взаимодействие является социально-психологической детерминантой внушаемости. Из вышеописанного можно

сделать вывод, что ролевое взаимодействие детерминирует внушаемость человека и в средней группе, и вне нее.

Уровень внушаемости имеет прямую связь с уровнем социальной исключенности. В начале нашего исследования предполагалось, что имеется прямая связь между уровнем внушаемости и социальной включенностью, т. е. чем более интегрированными в социум являются испытуемые, тем они более внушаемы. На данный момент социально-психологические аспекты социальной включенности изучены недостаточно, а те данные, которые имеются, носят неоднозначный характер. С одной стороны, предполагается, что лица, более интегрированные в социум, являются и более внушаемыми, так как подчиняются требованиям большинства и за счет этого обеспечивают себе определенное положение в общественной системе. С другой стороны, отечественные исследования пенсионеров показывают их высокую социальную изолированность и внушаемость. Можно предположить, что их высокая внушаемость является следствием базовой для любого психически здорового человека потребности в принятии, желании быть интегрированным в общество. Наше изначальное предположение о социальной включенности как о детерминанте внушаемости оказалось неверным, так как полученные результаты говорят об обратном. Их можно трактовать двояко: (1) возрастные особенности выборки (средний возраст 26,4 года, медиана 19 лет) могут предполагать: (а) низкую социальную включенность в силу недостаточной зрелости, недостатка опыта и некоторых поведенческих рудиментов пубертатного периода и (б) стремление как можно скорее интегрироваться во «взрослый» социум, что повышает внушаемость по отношению к нему; впрочем, вторая серия исследования, в которой возраст и предполагаемая зрелость испытуемых была выше (средний возраст 40,1 года, медиана 43 года), также не выявила прямой корреляционной связи между социальной включенностью и внушаемостью. Из этого следует, что подобное объяснение полученных результатов не может считаться правомерным. (2) Лица, обладающие высокой степенью социальной изолированности, стремятся оказаться включенными в среднюю группу даже ценой повышения уровня собственной внушаемости. Полученные результаты подтверждают вторую точку зрения, обосновывающую высокую внушаемость лиц, обладающих слабой социальной включенностью и имеющих неудовлетворенную потребность в принятии. Как указывалось выше, к ним можно отнести, в том числе, пенсионеров. Можно также предположить, что у лиц пожилого возраста внушаемость связана не только с социальной изолированностью, но и с органическими процессами дегенеративного характера в коре головного мозга, которые приводят к общему снижению когнитивного потенциала, включая редукцию критичности как способности распознавать внушения и не поддаваться им. Из этого следует, что социальная изолированность, а не включенность, детерминирует внушаемость человека как в средней группе, так и вне нее.

Уровень внушаемости не имеет значимой связи с уровнем конформности. В начале нашего исследования предполагалось, что имеется прямая связь между уровнем внушаемости и уровнем конформности, т. е. чем более конформными являются испытуемые, тем они более внушаемы. Многочисленные исследования как в нашей стране, так и за рубежом показали, что конформизм является социально-психологической детерминантой внушаемости в малой группе. В эксперименте, проведенном Н. Спаносом, Д. Флинном и М. Габорой на основе исследования С. Аша, субъектам внушалось, что в процессе гипноза они не увидят на листе бумаги цифру восемь, которая была большого размера и хорошо читалась. 15 из 45 субъектов так и ответили. Затем, после окончания сеанса гипноза, другой исследователь попросил этих 15 человек изобразить, что именно они видели на листе. Они уверенно нарисовали цифру восемь. В нашем исследовании, проведенном не в малой, а в средней группе, были получены противоположные результаты: конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней общности людей. Этому феномену может быть несколько объяснений: (1) Конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе, так как его влияние

распространяется только на малую группу. (2) Выборка случайным образом подобралась неконформная и полнезависимая; это предположение было опровергнуто в ходе второй серии исследования, в которой также не было выявлено значимых корреляционных связей между конформизмом и внушаемостью. (3) Возрастные особенности выборки (средний возраст 26,4 года, медиана 19 лет) могут предполагать демонстративный неконформизм; это предположение также было опровергнуто в ходе второй серии исследования, так как возраст испытуемых в ней был значительно выше (средний возраст 40,1 года, медиана 43 года). Анализ этих трех возможных вариантов объяснения позволяет предположить, что именно первый из них является наиболее правдоподобным. Функцию сплочения членов средней социальной группы, как будет указано ниже, выполняет психическое заражение, а не конформизм.

Уровень внушаемости имеет прямую связь с уровнем психического заражения; следовательно, психическое заражение является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе. Классические исследования психического заражения Г. Лебона и Г. Тарда, которые проводились на основе анализа революционных процессов во Франции, подтверждаются более современной работой И. Кирша, посвященной «охоте на ведьм» в Средние века и в эпоху Возрождения. Все они показывают, что психическое заражение основано на бессознательном подражании. Более того, специфика изучаемого феномена, который анализировался в рамках крупных масс людей, позволяет сделать вывод, что психическое заражение является социально-психологической детерминантой внушаемости в большой группе. Но и в средней группе, как показывает наше исследование, психическое заражение оказывает некоторое влияние на индивида. По всей видимости, сплочение средней группы осуществляется именно им, а не конформизмом.

Проведенный анализ полученных данных позволил установить разницу в степени детерминации феномена внушаемости выявленными социально-психологическими факторами. Было выявлено, что наибольшим влиянием обладает социальная изолированность, за ней по значимости следуют ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности. Можно предположить, что наиболее значимыми являются те детерминанты, которые принято считать наиболее базовыми, примитивными. Проблема разграничения примитивных и более развитых социально-психологических факторов связана с отсутствием единого критерия, по которому можно было бы это разграничение проводить. Тем не менее, все выделенные и проранжированные факторы могут быть оценены с точки зрения их значения для выживания.

Проведенный анализ полученных данных позволил установить, что конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе, хотя его принято считать таковым. Это ошибочное положение является следствием автоматического перенесения детерминант, изученных в малых и больших группах, на медианную общность людей. Тот факт, что конформизм не детерминирует внушаемость в средней группе, можно объяснить следующим образом. По мере роста численности общности, растет влияние более примитивных социальных и биологических факторов. В этом смысле социальная исключенность/включенность, ролевое взаимодействие, эмпатия, делегирование ответственности и психическое заражение являются более базовыми детерминантами, о чем говорилось выше. Конформизм – это чисто человеческая особенность, качество именно человеческой личности (Божович, 2008), в то время как остальные выявленные факторы свойственны в той или иной степени и животным. Так как среднюю группу образует общность людей, превышающая 30 человек, то в ней конформизм перестает действовать в силу ее многочисленности. Психическое заражение в целом выполняет такую же функцию в большой группе, какую выполняет конформизм в малой – сплочение членов и обеспечение целостности социальной общности. При этом психическое заражение является более примитивным по своему характеру, за него отвечают в большей степени подкорковые структуры. Проведенное нами исследование выявило незначительную, латентную связь между ним и внушаемостью. В средней социальной группе на внушаемость не влияет

конформизм и слабо влияет психическое заражение. Так как оба феномена выполняют схожие функции и являются характерными для малой и большой группы соответственно, то можно предположить, что в медианной общности людей в редуцированном виде представлены особенности и механизмы их обеих, но в усеченном, редуцированном виде. Это предположение обосновывается самим срединным положением изучаемой нами формы групповой организации. Данная идея, к сожалению, не может быть подтверждена за счет анализа других исследованных детерминант. Эмпатия, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальная исключенность не образуют полярной пары наподобие конформизма и психического заражения. Тем не менее, данное положение вполне заслуживает внимания как с точки зрения формальной логики (медианное положение средней группы на континууме между малой и большой), так и с точки зрения полученных эмпирических данных.

В параграфе 4.4. «Выводы по результатам эмпирического исследования» кратко излагаются основные выводы, полученные в ходе эмпирического исследования:

1. Эмпатия связана с внушаемостью в средней группе. Ее высокий уровень обуславливает высокий уровень изучаемого феномена, что позволяет считать эмпатию социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

2. Конформизм не связан с внушаемостью в средней группе. Его уровень не оказывает статистически значимого влияния на уровень изучаемого феномена, что позволяет не считать конформизм социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

3. Психическое заражение связано с внушаемостью в средней группе. Склонность к нему обуславливает высокий уровень изучаемого феномена, что позволяет считать психическое заражение социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

4. Делегирование ответственности связано с внушаемостью в средней группе. Экстернальный локус контроля обуславливает высокий уровень изучаемого феномена, что позволяет считать делегирование ответственности социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

5. Ролевое взаимодействие связано с внушаемостью в средней группе. Склонность к ролевой позиции Ребенка и несклонность к ролевой позиции Взрослого обуславливает высокий уровень изучаемого феномена, что позволяет считать ролевое взаимодействие социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

6. Социальная включенность имеет обратную связь с внушаемостью в средней группе. Изолированность обуславливает высокий уровень изучаемого феномена, что позволяет ее, а не социальную включенность, считать социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе.

В «**Заключении**» подводятся итоги проведенной исследовательской работы, представлены выводы, намечены перспективы изучения данной проблемы.

Выводы:

1. Анализ литературы по проблеме внушаемости позволил установить, что методология ее изучения характеризуется рядом особенностей. Одной из центральных проблем является проблема разграничения внушаемости и гипнабельности, решение которой по существу не найдено до сих пор. С методической точки зрения можно выделить два основных подхода к изучению данного феномена. Стандартизированный, включающий в себя различные экспериментальные шкалы (Стэнфордская, Гарвардская, Профиль гипнотической индукции, шкала внушаемости Барбера и др.), и нестандартизированный, включающий в себя отдельные пробы (тест «Горячий объект», маятник Шевреля, «Пальцевый замок», встроенный команды, невербальные внушения и др.).

2. В настоящее время существует значительное количество противоречивых теорий внушаемости, между которыми наблюдается сильная несогласованность, что значительно затрудняет формирование единого подхода в вопросе изучения данного явления с позиций

различных научных направлений. Основными теориями являются: биологическая (внушаемость как результат нейрофизиологических процессов в головном мозге), психоаналитическая (внушаемость как результат переноса), бихевиоральная (внушаемость как выученный когнитивно-поведенческий паттерн), неадиссоциативная (внушаемость как результат временного распада слаженной работы когнитивных процессов), суггестивная (внушаемость как результат делегирования ответственности), социоконгнитивная (внушаемость как результат социального взаимодействия), феноменологически-интерактивная (внушаемость как результат искажения отражения реальности). Несмотря на то, что все они рассматривают внушаемость как свойство личности, заключающееся в повышенной восприимчивости к идеям, исходящим извне, они расходятся в понимании ее природы. Эта несогласованность может быть преодолена путем интеграции основных теорий внушаемости в рамках новой концепции, отвечающей требованиям современности и включающей в себя биологический, психологический и социальный аспекты изучаемого феномена.

3. Внушаемость является междисциплинарным феноменом. Ее изучают и по-своему трактуют различные науки. За границей исследования в данной области проводятся в рамках психологии, медицины, социологии. В нашей стране этим преимущественно занималась психиатрия, и лишь в последние десятилетия – социальная психология. За это время были выделены следующие факторы, влияющие на внушаемость: состояние ЦНС, эмоциональное состояние, дестабилизация психики, диссоциация, концентрация внимания, ожидания, пол, культура и возраст.

4. Внушение является одним из основных способов манипуляции сознанием. Оно бывает трех видов – прямое, косвенное и открытое. Средства массовой информации сейчас представляют собой основной инструмент непрямого воздействия. Разработаны и используются основные технологии депотенциализации (ослабления) сознания, которое предвещает любое эффективное манипулятивное воздействие. К таковым относятся фиксация внимания, удивление, шок, разрыв шаблона, диссоциация и сенсорная перегрузка.

5. Средняя социальная группа является недостаточно исследованной формой групповой организации. Подавляющее большинство работ освещает социально-психологические особенности малых и больших групп, упуская из виду средние. Сложности и соответствующие им споры вызывает как количественные, так и качественные критерии ее демаркации. Вместе с тем, изучение средней социальной группы является важной задачей. Именно в ней, в силу медианного положения, значимо проявляются социально-психологические феномены. Средняя группа широко представлена в реальности: к ней можно отнести многие трудовые и учебные коллективы, чья численность превышает 30 человек и составляет менее 900.

6. Можно выделить разные виды средних социальных групп: территориальные, деятельностные, реальные и номинальные. Общими характеристиками, присущими малой, средней и большой группе, являются наличие социальной интеракции, идентификация, сигнификация, нормативно-ценностная общность, структурированность и коллективная субъектность. Качественно специфическими характеристиками средней группы являются: проявление большей части социально-психологических феноменов, снижение индивидуальной ответственности членов в пользу коллективной, одновременное выступление в качестве субъекта и объекта принятия решений.

7. В ходе эмпирического исследования было установлено, что эмпатия, делегирование ответственности, психическое заражение, ролевое взаимодействие и социальная исключенность являются социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе. Конформизм, традиционно считающийся социально-психологической детерминантой внушаемости, в средней группе таковым не является. Выявленные факторы детерминируют внушаемость в различной степени: наибольшим влиянием среди них обладает социальная исключенность, за ней по значимости следуют ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности.

8. В ходе эмпирического исследования также было установлено, что лица с высоким и низким показателями внушаемости имеют различный уровень ее детерминированности эмпатией, делегированием ответственности, психическим заражением, ролевым взаимодействием и социальной исключенностью. Конформизм не оказывает существенного влияния на внушаемость у лиц, имеющих различный уровень развития указанной способности.

Материалы исследования отражены автором в 18 публикациях, общим объемом 6,8 п.л.

Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК:

1. Козлов В.В. Транзактное взаимодействие как механизм внушаемости в большой группе / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Психология и психотехника. – 2015. – №2 (77). – С 135-140.

2. Козлов В.В. Психоаналитическая теория внушаемости: современный анализ / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. – 2015. – №4. – С. 113-116.

3. Козлов, В. В. Игровое и сценарное взаимодействие как элементы ролевого механизма внушаемости в большой группе / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Психология и психотехника. 2015. – №8 (83). – С. 761-770.

4. Козлов, В. В. Основные приемы манипуляции массовым сознанием / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. 2016. – №4. – С. 98-105.

5. Власов, Н.А. Социальная изолированность как социально-психологическая детерминанта внушаемости в большой группе / Н. А. Власов // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. 2017. – №1. – С. 113-116.

Другие научные публикации:

6. Козлов, В. В. Теории внушаемости в современной психологической науке: сборник материалов «Психология XXI столетия. Новые возможности» / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов. – Новосибирск, 2014. – С. 115-117.

7. Козлов, В. В. Биосоциальная основа феномена внушаемости: современный анализ / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Psychologiya. – 2015. – №1. – С. 11-17.

8. Гордеев, М. Н. Методологические аспекты изучения феномена внушаемости / М.Н. Гордеев, Н. А. Власов, В.В. Козлов // Методология современной психологии. – 2015. – №5. – С. 3-10.

9. Власов, Н. А. Неодиссоциативная теория внушаемости: современный обзор: сборник материалов «21 век: фундаментальная наука и технологии» / Н. А. Власов. – North Charleston, – 2015. – С. 78-79.

10. Власов, Н. А. Суггестивная теория внушаемости: сборник материалов «Психология XXI столетия». – Ярославль, 2015. – С. 77-78.

11. Гордеев, М. Н. Социокогнитивная теория внушаемости: современный обзор / М.Н. Гордеев, Н. А. Власов, В.В. Козлов // ЧФ: социальный психолог. – 2015. – №2. – С. 5-11.

12. Козлов, В. В. Конформизм как механизм внушаемости в большой группе / В.В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Psychologiya. – 2015. – №3. – С. 20-25.

13. Козлов, В. В. Делегирование ответственности как механизм внушаемости в большой группе: сборник материалов «Психология XXI столетия» / В. В. Козлов, М.Н. Гордеев, Н. А. Власов. – Ярославль, 2015. С. 142-145.

14. Власов, Н. А. Инфантилизм как основная особенность лиц, имеющих зависимость: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Детская и подростковая психотерапия» / Н. А. Власов. – Москва, 2015. С. 63-64.

15. Козлов, В. В. Эмпатия как механизм внушаемости в большой группе / В.В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // ЧФ: Социальный психолог. – 2016. – №1. – С. 307-315.

16. Козлов, В. В. Психическое заражение как механизм внушаемости в большой группе / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // Вестник интегративной психологии. 2016. – №14. – С. 31-34.

17. Козлов, В. В. Внушение и технологии депотенциализации сознания / В. В. Козлов, Н. А. Власов // ЧФ: Социальный психолог. 2016. – №2. – С. 26-33.

18. Козлов, В. В. Информационные войны: история и современность / В. В. Козлов, Н.А. Власов // ЧФ: Социальный психолог. 2017. – №1. – С. 98-111.