

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»**

На правах рукописи

ВЛАСОВ Никита Анатольевич

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

Специальность 19.00.05 – социальная психология

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Научный руководитель:
доктор психологических наук,
профессор
Козлов Владимир Васильевич

Ярославль 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЯ ВНУШАЕМОСТИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	15
1.1. Методологические особенности изучения феномена внушаемости	15
1.4. Внушаемость как свойство личности	30
1.5. Приемы и технологии манипуляции сознанием	34
1.6. Социально-психологические особенности средней группы и феномен внушаемости	43
1.7. Выводы по 1 главе	51
ГЛАВА 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВНУШАЕМОСТИ	54
2.1. Феномен конформизма и внушаемость	54
2.2. Эмпатия как нейробиологическое и психологическое явление	63
2.3. Проблема психического заражения: социально-психологическое и историческое содержание	67
2.4. Феномен делегирования ответственности: классическое и современное понимание	70
2.5. Ролевое взаимодействие в теории транзактного анализа и его связь с внушаемостью	76
2.6. Проблема социальной включенности и ее видение в современной психологии	82
2.7. Выводы по 2 главе	85

ГЛАВА 3. МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ ВНУШАЕМОСТИ В СРЕДНЕЙ ГРУППЕ _____	88
3.1. Постановка проблемы исследования _____	88
3.2. Методология исследования _____	90
3.3. Методики исследования _____	91
3.4. Описание и характеристики выборки _____	97
ГЛАВА 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ ВНУШАЕМОСТИ В СРЕДНЕЙ ГРУППЕ _____	103
4.1. Описание и анализ результатов исследования по методикам _____	103
4.2. Описание и анализ результатов корреляционного и факторного анализа _____	128
4.3. Обсуждение результатов исследования _____	136
4.4. Выводы по результатам эмпирического исследования _____	148
ЗАКЛЮЧЕНИЕ _____	150
ЛИТЕРАТУРА _____	154
ПРИЛОЖЕНИЯ _____	176

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 (Уарко, 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. Уарко, 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 социально-психологические детерминанты внушаемости в средней группе.

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.

В соответствие с заданной целью и выдвинутыми гипотезами, выдвигаем следующие **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.

Методологическую основу исследования составили:

– Основные положения отечественной школы методологии психологии (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 (Г. М. Андреева А. А. Бодалев, А. И. Донцов, Н. В. Ключева, Б. Д. Парыгин).

– Основные положения интегративного подхода в психологии (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, В. Е. Рожнов, Р. Д. Тукаев).

– Зарубежное направление 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. Риццолатти, Э. Росси, Р. Сперри).

Методы исследования. На разных этапах работы применялись следующие методы: теоретический анализ научной литературы по теме, тестирование, эксперимент и методы математической статистики (корреляционный и факторный анализ).

В исследовании использовались следующие *методики*. Для изучения уровня конформности – «16-ти факторный личностный опросник (16PF)» Р. Кетелла (форма С); для изучения уровня эмпатии – «Диагностика уровня эмпатических способностей» В. В. Бойко; для изучения склонности испытуемых к делегированию ответственности – «Локус контроля» Дж. Роттера; для изучения наиболее предпочитаемой испытуемыми ролевой позиции – «Определение ролевой позиции в межличностном взаимодействии» Э. Берна; для изучения степени интегрированности испытуемых в социум – «Экспресс диагностика уровня социальной изолированности личности» Д. Рассела и М. Фергюссона; для изучения уровня внушаемости испытуемых – «Шкала внушаемости Барбера (Barber suggestibility scale)»; для изучения склонности испытуемых к психическому заражению – специально разработанный эксперимент «Выборы».

Исследование проводилось в три этапа:

2014-2015 гг. – подготовительный этап, включающий изучение научной 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) – студенты ГБОУ ВПО РНИМУ им. Н. И. Пирогова Минздрава РФ; второй (52 человека) набран при помощи социальных сетей («ВКонтакте», «Фейсбук»), в которых делалась индивидуальная рассылка; третий блок (53 человека) был набран через различные форумы в Интернете, где размещались соответствующие объявления. Во всех трех блоках присутствовало по 7 человек, которые были специально подготовлены и исполняли приписанную им роль, и чей результат не был засчитан, т. к. они являлись соучастниками 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 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.

Достоверность и надежность 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.

Основные 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 его общим теоретическим замыслом, в основе которого лежит необходимость изучить основные социально-психологические детерминанты, лежащие в основе феномена внушаемости в

средней группе. Такая необходимость стала следствием изучения результатов отечественных и зарубежных ученых в данной области; эти результаты подтвердили факт недостаточной изученности социальной природы внушаемости в целом и ее особенностей в рамках средней группы в частности. 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 не как социально-психологические детерминанты внушаемости в рамках малой или большой группы, а как факторы, влияющие на указанный феномен в пределах медианной общности людей;

– исследовании 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.

Таким образом, новизна исследования заключается в изучении социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе и установлении связей 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 значительно 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. 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 аттитюдов 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.

ГЛАВА 1.

ПСИХОЛОГИЯ ВНУШАЕМОСТИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

1.1. Методологические особенности изучения феномена внушаемости

Методология изучения феномена внушаемости имеет три аспекта, значительно усложняющие получение валидной информации о ней. Это – вопрос об определении данного феномена, проблеме различения внушаемости и гипнабельности и методические трудности.

Определение. Феномен внушаемости исторически находился в фокусе изучения целого ряда наук: психологии, медицины, социологии, политологии и ряда других. В целом, можно выделить три определения внушаемости: «медицинское», «социологическое» и «психологическое».

«Медицинское» определение внушаемости трактует данное явление как податливость гипнозу, т. е. как индивидуальную способность воспринимать внушения гипнотизера без критики [23]. Пациент здесь является пассивным, подчиняемым субъектом, который находится во власти гипнотерапевта и выполняет его указания. В медицине указанный феномен скорее трактуется как гипнабельность. Именно поэтому в современной профессиональной литературе речь ведется о «гипнотической внушаемости» или «гипнотической восприимчивости», но используется и более традиционное понимание термина.

«Социологическое» определение внушаемости трактует данное явление как субъективную готовность индивида к внешним воздействиям, которая основана на личностных и ситуативных предпосылках [124]. Человек здесь рассматривается в системе отношений и взаимовлияний других людей, общества.

«Психологическое» определение внушаемости является наиболее широким и отражает влияние на понимание данного феномена медицинской,

социологической и, собственно, психологической точек зрения. Как будет указано ниже, существует ряд теорий внушаемости, которые трактуют данное явление с различных позиций. Общим определением, удовлетворяющим всем из них, может считаться следующее: внушаемость – это особое свойство личности, которое заключается в повышенной восприимчивости к идеям, исходящим извне [44]. Данное определение очень близко тому, которое принято в социальной психологии. Психологическое определение данного явления можно считать интегративным и менее специфическим, чем предыдущие.

Проблема различения внушаемости и гипнабельности. Внушаемость понимается обычно как способность человека некритично воспринимать информацию, исходящую извне. Гипнабельность – как способность человека к гипнозу, т. е. к достижению определенной глубины транса. Часто в научной литературе, даже не смотря на очевидное различие между этими понятиями, они используются как синонимы [45]. Вместе с тем, люди, плохо поддающиеся гипнозу, особенно в шаблонном его исполнении, могут оказаться очень внушаемыми. Из этого следует, что они имеют низкую гипнабельность и высокую внушаемость. Именно поэтому исследование внушаемости неправомерно сводить к изучению гипнабельности.

Методические трудности. Разработанные методики исследования внушаемости одновременно являются и методиками исследования гипнабельности, т. к. они создавались в рамках экспериментального изучения гипноза [62]. Именно поэтому сложно эмпирически отделить одно понятие от другого. Тем не менее, эти методики используются в получении информации об обоих феноменах.

Выделяют две основные группы таких методик: стандартизированные и нестандартизированные. К первой группе относятся формализованные шкалы, созданные в лабораториях для оценки гипнотической восприимчивости испытуемых. Их сильной стороной является научная выверенность и недвусмысленность полученных результатов, что особенно важно для науки. К минусам можно отнести шаблонность проведения, в результате которой человек может быть признан слабо внушаемым из-за его высокого сопротивления самой процедуре проведения. К стандартизированным методикам относят Стэнфордскую шкалу гипнотической восприимчивости [279], Гарвардскую

групповую шкалу гипнотической восприимчивости [266], Профиль гипнотической индукции [272] и Шкалу внушаемости Барбера [245].

Ко второй группе методик, направленных на изучение гипнабельности, относят нестандартизированные пробы, которые не считаются достаточно валидными из-за низкого методологического уровня. Тем не менее, некоторые из них могут хорошо дополнять формализованные шкалы. К ним относят: Маятник Шевреля, тесты «Горячий объект» и «Пальцевой замок» [73], использование встроенных команд и невербальных внушений [222].

С точки зрения науки, стандартизированные методы являются намного более валидными, поэтому в нашем исследовании будет использоваться Шкала внушаемости Барбера, которая была создана крупным исследователем гипноза Т. Барбером.

1.2. Теории внушаемости

Теории внушаемости, как и близкие к ним теории гипнабельности, создавались в процессе становления психологии как науки, поэтому история их развития начинается во второй половине XIX в. и продолжается до сих пор. В нашей работе будут рассмотрены следующие концепции: суггестивная, феноменологически-интерактивная, биологическая, психоаналитическая, бихевиоральная, неодиссоциативная, социокогнитивная и интегративная [99].

Суггестивная теория внушаемости. Французский невропатолог И. Бернгейм практиковал гипноз для лечения истерии в г. Нанси. Его школа условно может быть названа «психологической», в то время как школа его оппонента, Ж. М. Шарко, – «физиологической».

Согласно взглядам нансийской школы, гипноз представляет собой лишь особую разновидность сна, которая усиливает внушаемость. В основе этого усиления лежит «увеличение доверчивости» пациента, т. е. снижение его критичности, способности рационально мыслить [32]. И. Бернгейм подверг критике взгляды Ж. М. Шарко, согласно которым между гипнотизмом и истерией имеется родство. Также в рамках нансийской школы была фактически отвергнута идея гипноза как особого состояния сознания.

Надо отметить, что из всех теорий внушаемости именно его теория является наиболее «психологической» и далекой от гипноза в классическом его понимании. И. Бернгейм считал, что состояние особой восприимчивости человека в трансе, сводится лишь к «разрешению» пациентом внушений в свой адрес. Субъект является здесь пассивным реципиентом, позволяя идеям гипнотизера быть принятыми. Эта же идея является центральной и для объяснения природы внушаемости вне терапевтического транса.

Феноменологически-интерактивная теория внушаемости. Как и предыдущий подход, данное направление является собирательным, объединяя несколько различных концепций. В их основе лежит центральная идея феноменологии – направление в науке, которое было предложено немецким философом Э. Гуссерлем и постулирующее, что познание мира возможно лишь с субъективных, а не объективных позиций [169]. Этот принцип означает, применительно к проблеме внушаемости, что сущность данного явления может быть обнаружена не за пределами индивида в виде лабораторных экспериментов, а в нем самом. Внушаемость трактуется здесь как особенный способ отражения и переживания внешнего мира, собственного бытия в нем. К феноменологически-интерактивной теории можно отнести подходы Р. Шора, М. Орна, П. Шихана и К. Макконки.

Модель проверки реальности была разработана американским психологом Р. Шором [267]. Согласно ей, человеческий мозг каждую секунду получает огромное количество информации, большая часть которой не осознается человеком. Психика человека тестирует окружающий мир, соотнося объекты в нем с собственным телом. Это явление называется обобщенной ориентацией в реальности, а стремление уточнить поступающую информацию – ее проверкой. Внушаемость здесь понимается как нарушение этой проверки, т.е. неспособности субъекта правильно оценить внешнюю реальность.

Концепция Р. Шора была дополнена американским психологом М. Орном [259]. Согласно ему, проверка реальности может не просто исказиться, но и приостановиться на какое-то время. Мышление в такой ситуации характеризуется функционированием по принципу «трансовой логики», отличной от формальной, аристотелевской. Такая логика допускает одновременное сосуществование предметов и явлений, которые в обычной жизни вместе не встречаются, не

вызывая при этом когнитивного диссонанса. Именно такой тип мышления и является основой внушаемости.

Контекстная модель была разработана австралийским психологом П. Шиханом [264]. Он исследовал отношения между активным человеческим организмом и контекстом внушений и пришел к выводу, что субъекты с высоким уровнем внушаемости в значительной степени мотивированы на то, чтобы ответить на предлагаемую суггестию. Таким образом, внушаемость индивида напрямую связана с контекстом, в котором на него оказывают воздействие.

Интегративная концепция австралийского психолога К. Макконки связывает внушаемость с возможностью психики человека обрабатывать информацию [258]. Он указывает на то, что одновременное согласование и несогласование поступающих в мозг данных в контексте внушения может быть интегрировано в некоторую усредненную карту реальности, не вызывающую критических возражений со стороны субъекта.

Биологическая теория внушаемости. Изучение биологической основы внушаемости до недавних пор было сопряжено с двумя основными сложностями: во-первых, внушаемость как психологическая характеристика, была сложна для измерения биологическими методами; во-вторых, данные, полученные учеными в разное время, сильно отличаются друг от друга.

Первая проблема частично была решена ближе к концу XX в., когда в дополнение к электроэнцефалографии стали применяться такие методы, как компьютерная, позитронно-эмиссионная, ядерно-магнитно-резонансная томографии и ряд других.

Вторая проблема, также решенная на данный момент лишь частично, является следствием двух факторов: с одной стороны, это методологический кризис в психологии и «расщеплении парадигм», которые привели к различному пониманию не только предмета психологии, но и к неоднозначной трактовке основных понятий данной науки; с другой – это различные методы исследования мозга человека, корреляция между предметом изучения которых и внушаемостью не является очевидной и однозначной.

Значительный вклад в изучении мозга как материального базиса психики вообще и внушаемости в частности, внесли выдающиеся русские ученые В. М. Бехтерев и И. П. Павлов. Психиатр В. М. Бехтерев предположил, что гипноз

является видом естественного сна [17], что, отчасти, перекликается с взглядами английского хирурга Дж. Брейда, который считал гипноз «нервным сном». Как он утверждал, разница между естественным сном и гипнозом состоит лишь в условии вызывания гипноза и ожиданиях от него, что само по себе усиливает внушаемость. Физиологической основой этого состояния является сочетанный рефлекс тормозного характера в коре головного мозга.

Будучи создателем теории высшей нервной деятельности и стремясь экспериментально обосновать значение мозга как материальной основы психики, физиолог И. П. Павлов не считал гипноз напрямую связанным со сном, хотя предполагал их природную близость [202]. Транс – это состояние повышенной внушаемости, состояние психики, являющееся промежуточным между сном и бодрствованием. В основе данного явления лежит такое явление, как торможение коры больших полушарий человека с сохранением отдельных очагов активности («доминанты» по А. А. Ухтомскому), которые обеспечивают связь между пациентом и гипнотизером и называются «сторожевыми пунктами».

Основной детерминантой внушаемости в павловском подходе является разорванность нормальной объединенной работы всей коры головного мозга. Данный феномен, хоть и трактуется с данных позиций как способность клеток головного мозга к торможению при сохранении отдельных очагов активности [203], не был в достаточной степени объяснен отечественной наукой.

В Европе и США многие видные ученые также занимались изучением мозга у людей, находящихся в гипнотическом трансе. Сюда следует отнести таких специалистов в данной области как А. Вайценхоффер, У. Крогер, Д. Шпигель. Значительный вклад в изучение данного вопроса внес американский психолог Э. Росси, который является одним из крупнейших западных теоретиков и практиков гипноза. Его подход, получивший название «Связанная с состоянием теория психофизиологического исцеления и терапевтического гипноза» [39], базируется на особой «концепции состояния», основанной не столько на психологических факторах, сколько на действии гормонов гипоталамо-гипофизарной системы.

Положение о циркуляции и трансформации информации в психике и теле человека является основой теории Э. Росси. Как он утверждает, гипноз оптимизирует те процессы, которые происходят в организме человека. Несмотря

на значительный вклад в нейронауку, работы Э. Росси в недостаточной степени проливают свет на понимание биологических основ внушаемости.

Понимание того, каким образом межполушарное взаимодействие оказывает влияние на внушаемость, стало возможным благодаря работам американского нейрофизиолога М. Газзаниги с так называемым «расщепленным мозгом» [90]. Трансовое состояние характеризуется ослаблением тонуса доминирующей половины мозга, что приводит к снижению критичности и росту внушаемости.

Значительный прогресс в данной области обозначился лишь в 1990-х гг., благодаря открытию итальянского нейрофизиолога и невролога Дж. Риццолатти. Он и группа его коллег исследовали работу нейронов лобных долей макак и обнаружили, что ряд этих клеток у обезьян активируются не только, когда они сами выполняют некоторые действия, но и когда лишь следят за тем, как это делают их соплеменники или даже люди. Эти клетки получили название «зеркальные нейроны» («mirror neurons») и их основная задача заключается в кодировании действий других существ.

Зеркальные нейроны, как теперь стало ясно, являются биологическим механизмом эмпатии [174], который заключается в непроизвольной реакции здорового мозга на социальное окружение. На данный момент, как утверждает ряд специалистов в области исследования человеческой внушаемости, теория Дж. Риццолатти является наиболее полной и правдоподобной для объяснения биологической основы данного феномена. Именно поэтому данный подход правомернее было бы назвать не просто «биологическим», а «биосоциальным».

Психоаналитическая теория внушаемости. Создатель психоанализа З. Фрейд в начале своей профессиональной карьеры занимался гипнозом, но потом отверг этот метод по причинам недостоверности получаемой таким образом информации и развития «влюбленности» у клиента к терапевту [105].

Сам З. Фрейд определял это явление, названное им «переносом» («трансфером»), как перенесение пациентом чувств на персону врача [207]. Данный феномен может выражаться как в виде активного требования любви, так и в более умеренных формах. Сам по себе факт трансфера известен давно, например, когда у детей возникает эмоциональное притяжение к воспитательнице в детском саду или к учителю в школе.

Более подробно трансфер был проанализирован И. Брейром и З. Фрейдом, когда они совместно изучали клинический случай Анны О. [177]. Именно тогда был вскрыт сексуальный мотив, двигавший пациенткой, который впоследствии и получил название «перенос».

Данный феномен, как указывает создатель психоанализа, может носить и часто носит враждебный, негативный характер [210], становясь, таким образом, амбивалентным явлением. Как правило, пациент относится к терапевту изначально по-дружески, с симпатией, и это является проявлением позитивного переноса. Затем, в процессе раскрытия травмирующих событий и переживаний, нарастания сопротивления со стороны пациента возникают отрицательные, враждебные чувства – негативный перенос.

Психоаналитическая теория внушаемости строится на фрейдовской идее переноса [226]. Предполагается, что повторение в терапии детско-родительских отношений клиента может быть вынесено за пределы кабинета аналитика. Ребенок, в целом, является значительно более доверчивым, внушаемым, нежели взрослый. Это можно объяснить различными факторами: во-первых, ребенок ограничен в источниках получения информации, основными из которых являются родители; во-вторых, мышление ребенка более «примитивно», чем мышление взрослого, а, значит, менее критично; в-третьих, ребенок может все время получать от родителей сознательное или бессознательное указание верить всему, что они говорят (предписание «не думай» в транзактном анализе). Все это делает детей более доверчивыми и внушаемыми, а в ситуации переноса актуализируется именно «детские» паттерны человеческого поведения и реагирования.

Психоаналитики утверждают, что перенос возникает в любом человеческом взаимодействии. Это значит, что даже в самой примитивной коммуникации двух людей между ними будет происходить проигрывание какой-то ситуации из прошлого каждого из них. В традиционных культурах, где существуют обычаи почитания предков вообще и старших в частности, этот феномен может быть еще более ярко выраженным, т. к. неподчинение старшим, недоверие им, является жестко табуированным; за нарушение такого табу часто следует наказание [211].

Бихевиоральная теория внушаемости. Бихевиоризм как направление в психологии базируется на двух теоретических системах: философии прагматизма и концепции высшей нервной деятельности. Первая сформировалась в США и,

согласно взглядам этого направления в науке, человек должен изучать лишь то, что можно познать на практике, оставляя за рамками познания все, что не удовлетворяет этому критерию [167]. Выдающимся представителем данной школы является американский психолог У. Джемс. Вторая была разработана И. П. Павловым и позволяет рассматривать мозг как органическую основу психики [187]. Предметом данного направления в психологии является поведение, а основным методом получения научных данных – эксперимент, что одновременно является и сильной его стороной, и слабой. Несмотря на то, что в рамках бихевиоризма возникло много различных течений, дидактически его принято разделять на три основных ответвления: классический, оперантный и социальный.

Классическая ветвь поведенческой психологии связана с именем ее создателя, американского психолога Дж. Уотсона [79]. Именно он сформулировал основные идеи данного направления, обосновал необходимость применения эксперимента для изучения поведения, ввел формулу «S-R» и доказал прижизненное формирование эмоциональных реакций на примере «Маленького Альберта». Им было сформулировано понятие классического научения – относительно устойчивого изменения в поведении, возникающего в процессе взаимодействия организма со средой и основанного на формировании условного рефлекса. Рефлекс – это ответная реакция организма на раздражение. Различают два его вида – безусловный и условный.

Проводя свои исследования на собаках [221], И. П. Павлов установил, что условные рефлексы не являются врожденными, они образуются в процессе индивидуальной жизни животных на базе более «простых» рефлексов – безусловных. Условный рефлекс образуется благодаря возникновению новой нервной связи («временной связи» по И. П. Павлову) между центром безусловного рефлекса и центром, воспринимающим сопутствующее условное раздражение. У человека и высших животных эти временные связи образуются в коре больших полушарий головного мозга, а у животных, не имеющих коры – в соответствующих высших отделах ЦНС. Безусловные рефлексы являются жесткими, неподконтрольными сознанию реакциями организма. Условные рефлексы являются очень изменчивыми в зависимости от ситуации и от состояния нервной системы, что позволяет живому организму обрести

значительную приспособительную гибкость, усиливающую способности к адаптации.

Внушаемость как способность человека некритично воспринимать информацию, исходящую извне, может быть следствием классического научения. Достаточно лишь того, чтобы безусловный рефлекс, например, выделение слюны при приеме пищи, совпал по времени с индифферентным раздражителем, в качестве которого будет выступать какое-либо внушение, либо состояние повышенной внушаемости. Такое поведение, повторяемое несколько раз, быстро закрепляется.

Оперантная ветвь поведенческой психологии связана с именем ее создателя, американского психолога Б. Ф. Скиннера [182]. Именно он ввел в психологию понятие «операнта» – реакции в расчете на успех и поведения на его основе, которое формируется под действием позитивного (поощрение) или негативного (прекращение неприятных действий) подкрепления. По форме подкрепление может быть систематическим, с фиксированным промежутком времени или частотой и несистематическим, в различные промежутки времени и вне связи с количеством повторений нужного поведения.

Таким образом, какое-либо поведение может быть выучено как способ получения вознаграждения или избегания наказания. Поведение, в основе которого лежит способность некритически оценивать поступающую извне информацию, является основой внушаемости, а сама она – свойством личности, образовавшимся в результате оперантного научения.

Социальная ветвь поведенческой психологии связана с именем ее создателя, американского психолога А. Бандуры. Согласно его теории моделирования, люди учатся не только на своем опыте, как предполагал Б. Скиннер, но и подражая другим, т. е. копируя их модель поведения [69]. Известен эксперимент А. Бандуры, который он проводил на детях и кукле Бобо. Именно им была разработана идея социального научения – научения, в основе которого лежит явление подражания. С позиций современной неврологии можно утверждать, что материальной базой для такого поведения являются открытые Дж. Риццолатти зеркальные нейроны.

Внушаемость в данном подходе понимается как свойство личности, которое ребенок приобрел, подражая каким-либо значимым персонам – родителям или

иным парентальным фигурам. Например, если в семье слабый, безвольный отец, то его ребенок вполне может взять такую модель поведения и стать внушаемым.

Описанные три подхода в поведенческой психологии не являются исчерпывающими. Она продолжает развиваться, и некоторые более поздние подходы, такие как теория каузальной атрибуции Дж. Роттера и концепция выученной беспомощности М. Селигмана, будут представлены нами во второй главе. Когнитивное понимание внушаемости, которое также связано с бихевиоризмом, будет описано ниже.

Неодиссоциативная теория внушаемости. Во второй половине XX в. успехи в области развития ЭВМ привели к тому, что на гуманитарные науки, в первую очередь на социологию и психологию, стали все больше оказывать влияние идеи кибернетики [30] и общей теории систем.

Предметом когнитивной психологии являются когнитивные процессы, т. е. процессы получения, переработки и хранения информации [36]. Новаторами в данной области были американские психологи Дж. Миллер и У. Найссер. Проводя многочисленные эксперименты, они пытались установить, как именно работает, с психологической точки зрения, мозг человека, его познавательные механизмы. В итоге они пришли к выводу, что с когнитивной точки зрения человека во многом можно уподобить персональному компьютеру.

Неодиссоциативная теория внушаемости была разработана американским психологом Э. Хилгардом в 1960-70-х гг. Согласно ей, у человека существует несколько когнитивных систем, которые функционируют одновременно. Эти структуры находятся в иерархическом соподчинении и управляются особым центром, который был назван «исполнительным эго». В ряде случаев эти когнитивные системы выходят из-под его контроля, начиная действовать автономно. В некотором роде это отключение сознательного контроля, расщепление единого стройного механизма получения и обработки информации. Внушаемость, таким образом, является следствием диссоциации, отключения различных элементов психической деятельности.

Социокогнитивная теория внушаемости. Данный подход к внушаемости является наиболее разработанным из всех. В него входят следующие концепции [46]: ролевая модель Т. Сарбина и У. Коу; социальная модель Т. Барбера;

социально-психологическая модель Н. Спаноса; модель ожидания реакции И. Кирша; модель наборов реакций И. Кирша и С. Линна.

Ролевая модель внушаемости была предложена в 1950-х гг. Т. Сарбином и У. Коу. Эти ученые занимались исследованием гипноза, но их выводы могут быть использованы и для понимания феномена внушаемости. В своей работе «Гипноз: социально-психологический анализ влияния коммуникации» [263] они подвергли критике точку зрения, согласно которой в основе «трансовой работы» лежит особое измененное состояние сознания. Согласно им, гипнотическое взаимодействие является особой разновидностью коммуникации, где каждый из участников обладает определенной социальной ролью.

В своих исследованиях Т. Сарбин и У. Коу установили, что на принятие и использование человеком социальной роли, предполагающей прием внушений, влияют такие переменные как ожидания и навыки, связанные с ролью, положение «Я» в социальной структуре и ряд иных [251].

Социальная модель внушаемости была предложена Т. Барбером в 1960-х гг. под влиянием работ Т. Сарбина. Приведенные им и его коллегами исследования показали, что на внушаемость оказывают детерминирующее влияние такие факторы, как психологическая установка, ожидания и мотивация [247].

Т. Барбер был одним из первых ученых, которые начали различать гипнабельность и внушаемость, утверждая, что низкий уровень первой не обязательно напрямую связан с низким уровнем второй. Другими словами, низкогипнабельный с формальной точки зрения субъект может иметь высокую степень внушаемости и наоборот. Это особенно важно учитывать при рассмотрении такой проблемы как манипуляция сознанием.

Также им было выделено четыре группы факторов, определяющих внушаемость субъекта: социальные, психологические, особая процедура подачи внушений и глубокий смысл и сила внушенных идей [246].

Социально-психологическая модель внушаемости была предложена Н. Спаносом [271]. Согласно ему и его коллегам, внушаемость зависит от социально-психологических процессов, целенаправленной активности и стратегического ответа на внушения.

К социально-психологическим процессам можно отнести ожидания, локус контроля, особенности ролевого взаимодействия; стратегический ответ

подразумевает некоторую психическую активность, вызванную внушением, но субъективно интерпретируемую как «автоматическую», непроизвольную.

Эта непроизвольность ответа человека на внушение достигается за счет того, что Н. Спанос назвал «целенаправленными фантазиями», которые, поглощая внимание субъекта, вызывают временную диссоциацию и ощущение «автоматичности» того, что он делает.

Модель ожидания реакции была предложена И. Киршем и постулирует хорошо известный в психотерапии факт, что ожидание какой-либо реакции может вызвать эту реакцию [254]. Применительно к социальной психологии, можно утверждать, что ожидание внушения со стороны кого-то позволит субъективно интерпретировать обычное взаимодействие как суггестию. Получается, что такое предположение, чаще всего бессознательное, позволяет не просто воспринимать внушения, но и считать за них то воздействие, которое даже таковым и не предполагалось. Ожидание суггестии со стороны людей создает удобную почву для тех, кто осуществляет манипуляцию сознанием. Это часто приводит к тому, что суггесторы даже не особенно утруждают себя тем, чтобы придумывать сложные, витиеватые внушения, просто ограничиваясь прямыми. Подобное воздействие описывается многими писателями-гуманистами – Т. Манном, Ж. П. Сартром, Э. Ремарком, Дж. Оруэллом.

Модель наборов реакций была предложена С. Линном и И. Киршем и частично связана с предыдущей концепцией [255]. Согласно ей, большая часть нашей деятельности происходит как бы автоматически, без участия сознания. Предположение авторов носит радикальный характер: практически все действия в момент активации «запускаются» непроизвольно, бессознательно. Наборы реакций, которые включают в себя намерения и ожидания, подготавливают субъекта к некоторому предсказуемому набору поведенческих, эмоциональных и когнитивных реакций, который актуализируется в определенном месте, времени и ситуации. Когда эти три фактора совпадают, то за ними может следовать «автоматическая», но предсказуемая человеческая активность.

Несмотря на кажущийся механицизм, напоминающий о бихевиоризме и его формуле «S-R», С. Линн и И. Кирш утверждают, что одних лишь внушений недостаточно для того, чтобы вызвать необходимую реакцию. Необходимо внутреннее, феноменологическое переживание субъектом хотя бы части

внушаемого, чтобы вызвать актуализацию «непроизвольного» поведения, мыслей или эмоций.

Таким образом, не возникает сомнения в том, насколько большое влияние на психику человека оказывает социум. В своих работах отечественные классики психологии Л. С. Выготский и А. Н. Леонтьев отмечали, что человек является таким, какой есть, во многом, если не во всем, благодаря окружающему его обществу, т. е. каждый субъект является продуктом социального воздействия [41]. Также не вызывает сомнений, что социокогнитивная теория внушаемости имеет право на существование; она является одной из наиболее эмпирически подтверждённых на сегодняшний день.

Интегративная теория внушаемости. Данная концепция внушаемости разрабатывается в русле интегративной психологии В. В. Козлова как попытка свести воедино укоренившиеся в XX в. взгляды на природу данного феномена. В настоящее время множество наук стремится к интеграции [93], что особенно заметно в психологии, преодолевающей «расщепление парадигм», свойственное ей в начале прошлого века. Примером этого является возникновение таких крупных научных междисциплинарных объединений как нейронаука и когнитивная наука (когнитивистика).

Проанализировав имеющиеся теории, объясняющие данный феномен, мы пришли к выводу, что ни одна из них не описывает его полностью. Как указывалось ранее, методологические сложности изучения внушаемости не позволяют рассматривать ее одномерно, лишь с одной позиции. Поэтому в интегративном подходе данное явление рассматривается с позиций трех составляющих: биологической, социальной и психологической. Интегративная теория внушаемости на сегодняшний день, по-видимому, наиболее полно описывает сущность указанного явления, что соответствует современной тенденции к частичному объединению различных направлений науки и созданию широкого междисциплинарного поля [92].

1.3. Междисциплинарный характер проблемы внушаемости

Изучением проблемы внушаемости занимается целый ряд различных наук: психология, социология, политология, медицина, педагогика, юриспруденция, антропология и философия.

Психология как наука изучает психику, неотъемлемым компонентом которой является внушаемость. Различные отрасли психологии исследуют указанный феномен по-разному, в том числе как свойство личности (общая психология и психология личности) и как психосоциальный фактор (социальная психология).

Социология как наука изучает общество, составляющие его системы, закономерности функционирования и развития различных социальных институтов. Внушение оказывает влияние, как на малые, так и на большие группы людей, поэтому внушаемость находится в ее фокусе именно с точки зрения взаимодействия различных общественных структур.

Предметом *политологии* является политика, т. е. особая сфера жизнедеятельности людей, связанная с властными отношениями и государственно-политической организацией общества. Внушение является одним из способов управления людьми, манипуляции их сознанием, поэтому внушаемость напрямую связана с предметом данной науки.

В фокусе изучения *медицины* находятся этиология и патогенез различных заболеваний человека. Различные отрасли данной науки исследуют указанный феномен под разными углами: как особенность морфологии и функционирования головного мозга (нейрофизиология, неврология); как фактор психической патологии (психиатрия, наркология); как лечебный фактор (психотерапия).

Педагогика изучает обучение и воспитание человека. Поэтому внушаемость здесь может рассматриваться как основа для получения новых знаний и усвоения ценностей, обусловленных обществом.

Предметом *юриспруденции* являются свойства государства и права. В рамках судебной системы внушаемость может рассматриваться как фактор, влияющий на виновность человека в том или ином правонарушении и на тяжесть совершенного им преступления.

В фокусе изучения *антропологии* находится человек в целом, его происхождение и развитие в природной и культурной средах. Внушаемость здесь, то есть в культурной (социальной) антропологии, может изучаться с позиций культуры и религии, в том числе как свойство личности, связанное с измененными состояниями сознания.

Философия изучает общие характеристики реальности, ее познания и фундаментальные принципы бытия. Внушаемость в рамках данного направления может быть рассмотрена с точки зрения искажения реальности, а также с позиций «бытия-в-мире».

Множество различных точек зрения на природу данного явления затрудняют формулирование его единого определения, а также создание одной стройной методологии изучения данного явления. Вместе с тем, известно, что множественность позиций описания любого феномена часто приносит более значительные плоды, нежели описание, находящееся в русле одной дисциплины. Отсюда можно сделать вывод, что междисциплинарный характер такого явления, как внушаемость, усложняет процесс его изучения, но делает его более глубоким и всесторонним с точки зрения научного познания.

1.4. Внушаемость как свойство личности

Краткая история изучения проблемы. В России еще в конце XIX века предпринимались попытки изучать внушаемость, которая в то время отождествлялась с гипнабельностью [175]. Известны работы выдающихся отечественных ученых, посвященных данной теме, – В. М. Бехтерева и И. П. Павлова. Несмотря на глубину и научную новизну, эти труды были созданы в рамках неврологии, психиатрии и физиологии, т. е. были лишены соответствующего социального контекста. Так сложилось, что внушаемость тогда не стала объектом исследований ни социологии, ни психологии, которые в то время только зарождались.

После революции в нашей стране наступил новый этап развития науки. Несмотря на то, что теперь вся она была признана в той или иной степени «социальной», все равно не было такой отрасли, которая могла бы изучать внушаемость с позиций общественного влияния. Социология, особенно в 1930-

ые гг., подверглась гонениям [277] и не могла взять на себя эту задачу. Психология, которая также испытывала в сталинские годы сильное давление, также осталась в стороне от данной проблемы.

В 1960-70-х гг. отечественные гуманитарные науки испытали подъем, связанный с ослаблением идеологического пресса, что привело к их развитию. Впервые в нашей стране четко оформилась новая отрасль психологии – социальная [158]. Именно она могла и должна была взять на себя задачу изучения социальных детерминант феномена внушаемости. Этот процесс поначалу развивался несколько вяло, что было связано с особенностями развития данной науки в нашей стране в то время, так как указанное явление не считается основным объектом изучения культурно-исторического и деятельностного подходов, предложенных Л. С. Выготским и А. Н. Леонтьевым.

В конце XX в. в России началось массовое увлечение гипнозом, как на обывательском уровне (телепередачи с участием А. М. Кашпировского, А. В. Чумака), так и на профессиональном, где стал наблюдаться рост интереса не только к классическим работам Ж.-М. Шарко и И. Бернгейма, но и к более современным – Л. Шертока, Э. Л. Росси, М. Эриксона и др. Это пробудило интерес к теме внушаемости среди психологов, которые начали постепенно изучать иностранные труды по данной теме и проводить собственные исследования. Тем не менее, значительными проблемами оставались языковой барьер, труднодоступность заграничных материалов и устаревшая информация, полученная там в 1950-70-х гг.

В настоящее время интерес к теме внушаемости не ослабевает. Недавно появились новые исследования М. М. Пакова, И. А. Чесноковой, Т. А. Казанцевой и др. Все это говорит о том, что интерес к проблеме внушаемости в отечественной научной среде возрос за последние 20 лет.

В странах Европы интерес к изучению внушаемости также был напрямую связан с темой гипноза. Несмотря на то, что он был известен в Европе со времен Ф. А. Месмера (XVIII в.), наиболее прочно гипноз вошел в медицинскую практику лишь в конце XIX в., во многом благодаря работам французских врачей Ж.-М. Шарко, И. Бернгейма, О. Льебо и их британского коллеги Дж. Брейда [185]. Значительное по объему количество эмпирически полученного материала так и не было системно теоретически осмысленно в то время.

В США, где психоанализ не получил такого распространения, как в Европе, особое влияние имела философия прагматизма, согласно которой в фокусе научных исследований должно находиться то, что приносит человеку пользу. Развитию интереса к гипнозу способствовал также популярный в то время эстрадный гипноз – специфический и довольно прибыльный вид шоу [235]. Надо отметить, что именно в США в первой половине XX в. получает развитие социальная психология как наука.

Социальная психология того времени характеризовалась многочисленными противоречиями, свойственными нарождающейся отрасли науки. В частности, велись неутихающие споры о том, каким должен быть предмет ее изучения (скорее социологическим или скорее психологическим), методы исследования и соотношение теории и практики. В итоге поначалу верх взяли сторонники прагматизма и те исследования, которые проводились до 1950-х гг., характеризовались активным сбором эмпирических данных со слабыми попытками их систематизировать и теоретически обосновать.

Эта тенденция в значительной степени была преодолена к середине XX в. Именно в это время появляются работы, ставшие «классикой» исследования гипноза. Становятся известными имена выдающихся психологов и врачей, изучавших гипнабельность и внушаемость в то время: А. Вайценхоффера, У. Крогера, Э. Хилгарда и других. Создаются новые теории, объясняющие данное явление – неодиссоциативная, бихевиоральная, феноменологическая. Серьезный вклад в популяризацию гипноза вносит известный практик гипноза М. Х. Эриксон [37], использовавший косвенный, недирективный гипноз, и его коллега и ученик – Э. Росси. Затем его исследования продолжили ученики – «неоэриксоианцы» – Дж. Зейг, С. Гиллиген, Р. Хейвенс и ряд иных. В их работах уже активно исследуется социальная составляющая гипноза.

В 1970-х гг., благодаря развитию социологии и кибернетики, идея общественных детерминант психики проникает и в исследования, касающиеся гипноза [134]. Появляются исследования Т. Барбера, Т. Сарбина, Н. Спаноса, С. Линна, И. Кирша и других ученых. Их уже можно назвать социально-психологическими, так как в них изучаются именно групповые детерминанты внушаемости – конформизм, ролевое взаимодействие, психическое заражение.

Очевидный интерес американских психологов и врачей к гипнозу оказал

влияние и на другие страны, в первую очередь Францию и Великобританию. Европейцы, хотя и с некоторым опозданием, в итоге также приступили к изучению внушаемости. Особую роль здесь сыграл французский врач Д. Араоз, который был учеником М. Эриксона и сделал многое для того, чтобы его идеи укоренились в Европе [42]. Франция с тех пор является наиболее передовой страной, проводящей исследования внушаемости в Европе. Известны ее ученые и практики – Л. Шерток, Ж. Годен и Ж. Беккио. Также известно, что в этой стране сложилась хорошая социологическая традиция, поэтому изучение указанного феномена во многом происходит через призму общественного взаимодействия.

Основы внушаемости. Говоря об основах внушаемости, следует иметь в виду, что согласно современным взглядам, человек представляет из себя единство трех составляющих – биологической, психической и социальной [213]. Поэтому детерминанты данного явления необходимо рассматривать, учитывая именно эту позицию.

Изучение материального базиса внушаемости проходило параллельно с развитием неврологии, нейрофизиологии и нейропсихологии. На данный момент можно констатировать, что существует четыре основных концепции, объясняющих указанный феномен. Согласно им, основой внушаемости являются: способность коры головного мозга к торможению с сохранением отдельных активных участков (И. П. Павлов); особое состояние головного мозга, являющееся следствием функционирования лимбо-гипоталамической системы и действия ее гормонов (Э. Росси); наличие и функционирование зеркальных нейронов (Дж. Риццолатти); особенности межполушарного взаимодействия (М. Газзанига). Более подробно эти подходы были описаны ранее [100].

Психологической основой внушаемости являются особенности получения и переработки поступающей извне информации, а также некоторые поведенческие паттерны: явление переноса (З. Фрейд); выученные модели поведения, предполагающие некритичное принятие идей (Б. Скиннер, А. Бандура); пассивно-разрешающая позиция (И. Бернгейм); рассогласование работы когнитивных структур, обеспечивающих познание реальности (Э. Хилгард); особое перцептивное состояние, обусловленное индивидуальной феноменологией (М. Орн). Эти подходы также будут более подробно описаны ниже.

Социальной основой внушаемости являются особенности взаимодействия человека с его окружением: 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.

Факторы, влияющие на внушаемость. Внушаемость не является стабильной характеристикой личности, претерпевая изменения в зависимости от ситуации. Можно выделить девять основных факторов, оказывающих на нее влияние: состояние центральной нервной системы (ЦНС) и взаимодействие между тремя функциональными блоками мозга [136, 180]; эмоциональное состояние субъекта [111, 190]; дестабилизация психического состояния, в том числе вследствие феномена когнитивного диссонанса [248]; диссоциация [38]; концентрация внимания субъекта на чем-либо и возникающая при этом доминанта в коре головного мозга [83]; социальные ожидания и соответствующая перцептивная готовность [236]; пол и связанные с ним архетипы [239, 278]; культура; возраст.

1.5. Приемы и технологии манипуляции сознанием

Манипуляция сознанием в настоящее время в большинстве стран является одним из основных способов управления человеческими сообществами. В политологии принято выделять две основные модели контроля в рамках социума.

«Классическая» модель подразумевает контроль «сверху вниз», то есть нижележащие уровни в иерархической системе управляются вышележащими. «Современная» модель подразумевает дополнительный контроль «снизу вверх». Другими словами, современное общество, хотя бы формально, характеризуется взаимным контролем разных иерархических уровней.

Контроль может осуществляться различными способами. В классическом варианте присутствуют два основных метода: прямой, основанный на силе, и косвенный, основанный на внушении. Одним из основных инструментов

последнего являются средства массовой информации.

Манипуляция сознанием изучена и практикуется преимущественно в больших группах; здесь роль манипулятора выполняют средства массовой информации. Поэтому большая часть приводимых нами примеров связана с практикой деятельности СМИ. Ниже мы рассмотрим такие понятия как внушение, технологии депотенциализации сознания и манипуляция сознанием в ранней средней социальной группе.

Внушение. Внушаемость как свойство личности является основой для проведения внушений. В зависимости от ее уровня людям, осуществляющим манипуляцию сознанием, нужно подбирать соответствующие внушения. Выделяют три их основных вида: прямые, косвенные и открытые.

Прямые внушения представляют собой своего рода указания, команды [74]. Они ультимативны по формулировкам и не допускают двойных толкований. В качестве примера можно привести продукты советской пропаганды, которые не отличались замысловатостью. Такие внушения были примитивны, но действенны для своего времени, так как соответствовали невысокому культурному и образовательному уровню большинства населения страны; по мере его роста такое воздействие перестало быть эффективным.

Косвенные внушения представляют собой те же указания, но в более завуалированной форме, позволяющей им обойти контроль сознания. Они характеризуются мягкостью, недирективностью, ненавязчивостью [47]. В практике психотерапии они могут использоваться в обычной беседе («гипноз без гипноза»). Также они часто применяются в бизнесе, политике и коммуникации. Выделяют девять видов косвенных внушений: сложное составное внушение, последовательность принятия, негативное парадоксальное [43], пресуппозиция, двойная связка [11], метафора [35], намек, трюизм [248] и контекстуальное внушение. Косвенные внушения являются сложными, завуалированными и действуют, обходя сознательный контроль. Именно поэтому они эффективнее прямого воздействия.

Открытые внушения подразумевают наличие выбора у субъекта, причем этот выбор никак не ограничивается, как это делается в двойных связках. Однако в реальности этот выбор иллюзорен, так как любое решение субъекта будет выгодно манипулятору.

Технологии депотенциализации сознания. Главным фактором, препятствующим успешному внушению, является критичное сознание или критичность. В обычном состоянии любая идея обрабатывается мозгом человека, и принимаемое им решение в значительной степени согласуется с принципом реальности [220]. Поэтому прямые внушения являются менее предпочтительными при манипуляции, чем косвенные, т. к. требуют сниженной критичности для оказания влияния. Манипуляторы массовым сознанием учитывают этот фактор и в их арсенале есть ряд техник, которые могут депотенциализировать (ослабить) связь с реальностью.

Механизм этого ослабления базируется на том факте, что специфическое изменение привычного психофизиологического функционирования обоих полушарий головного мозга приводит к снижению уровня сознательного реагирования на изменения в окружающей среде. В норме условно можно обозначить межполушарное взаимодействие и взаимодействие между тремя блоками мозга, выделенными А. Р. Лурия. В первом случае существует некоторая специализация полушарий, при которой левое «отвечает» за сознание, а правое – за бессознательное. Эта теория была выдвинута на основе работ невролога и нобелевского лауреата Р. Сперри. Такая позиция в чистом виде в настоящее время считается устаревшей, т. к. на самом деле оба полушария связаны с этими процессами, но их вклад все-таки различается. Принято считать, что ослабление активности левого полушария приводит к усилению правого и снижению критичности. Во втором случае речь идет о том, что третий блок мозга связан с логикой и абстрактным мышлением [159], отвечая за критичное сознание. Онтогенетически этот участок созревает позже всего, он является наиболее сложным и уязвимым, первым страдая при различных дегенеративных процессах. Лишение этого блока должного количества энергии приводит к снижению способности рационально мыслить, что обеспечивается за счет усиления активности второго (прием и переработка информации) блоков. К самим же технологиям депотенциализации сознания можно отнести фиксацию внимания, удивление, шок, разрыв шаблона, диссоциацию и сенсорную перегрузку.

Фиксация внимания – это технология депотенциализации сознания, которая основана на том факте, что доминанта в коре головного мозга оттягивает на себя значительное количество энергии с других участков. Фиксация внимания может

быть в любой из трех основных сенсорных систем [22], но предпочтение отдается тем, которые используются средствами массовой информации – зрительной и аудиальной. Первая вызывает активизацию затылочных зон коры головного мозга, а вторая – височных. За счет этого происходит снижение тонуса лобных долей обоих полушарий, что приводит к снижению критичности сознания.

Удивление – это технология депотенциализации сознания, которая основана на временной дестабилизации слаженной работы участков коры головного мозга. Фактически происходит кратковременный когнитивный сбой, так как ожидаемый результат поведения или восприятия не соответствует тому, что есть на самом деле. Другими словами, нейронные цепочки, которые должны срабатывать «как обычно», не срабатывают, и требуется время, чтобы построились новые. В этот период человек особенно внушаем [237], так как ситуация неопределенности, являющаяся очень дискомфортной, требует нахождения какого-либо объяснения происходящему. В обычном состоянии у человека происходит трансдеривационный поиск, своего рода поиск смысла, который позволяет ему осознать, понять и структурировать происходящее на основе собственного опыта [53]. Однако в ситуации внушения манипулятор дает ему какое-либо объяснение, которое охотно принимается, т. к. означает прекращение дезориентирующей фрустрации.

Шок – это технология депотенциализации сознания, которая основана на сильном и глубоком прерывании слаженной работы участков коры головного мозга; фактически он является более мощной версией удивления, дестабилизируя сознание на длительный срок. Критичность в такой ситуации снижается еще сильнее. Одной из теорий, хорошо объясняющая шок, является неадиссоциативная теория Э. Хилгарда. В ней описывается взаимодействие элементов психики как сложной системы, при нарушении которых происходит временный распад этой деятельности; различные слои восприятия, мышления, памяти и воображения начинают действовать асинхронно. При этом резко снижается критичность сознания.

Разрыв шаблона – это технология депотенциализации сознания, которая основана на прерывании привычного когнитивного паттерна восприятия и отражения реальности. Многие привычные действия и схемы мышления настолько автоматизированы, что преимущественно находятся за пределами

осознания [50]. Их пресечение приводит к появлению сильной дезориентации, т. к. индивид временно теряет способность к привычному реагированию и вынужден искать способ выйти из фрустрирующей ситуации, становясь менее критичным и более внушаемым. В гипнотерапии хорошо известен прием М. Эриксона, который обеспечивал разрыв шаблона у клиента за счет прерывания традиционного у мужчин рукопожатия и выведения руки в каталепсию, что вызывало глубокий транс.

Диссоциация – это технология депотенциализации сознания, которая основана на расщеплении единой психической системы на отдельные элементы. Она бывает нескольких видов: диссоциация сознания и бессознательного, психики и тела, частей тела, настоящего и будущего/прошлого (диссоциация во времени), нынешнего физического положения индивида и его возможного расположения (диссоциация в пространстве) [78]. Любой из перечисленных видов данного феномена вызывает снижение критичности сознания за счет того, что человек либо перестает ощущать себя единым целым, либо перестает ощущать себя «здесь-и-сейчас», что вызывает у него нарушение связи с реальностью.

Сенсорная перегрузка – это технология депотенциализации сознания, которая основана на чрезмерной стимуляции нервной системы [52], что приводит к ее истощению. В первую очередь при этом лишается необходимого тонуса кора головного мозга, особенно ее лобные доли, так как они с эволюционной точки зрения не являются настолько же жизненно необходимыми как подкорка. Современные средства массовой информации являются мощными источниками сенсорной перегрузки. На смену обществу предыдущих веков, которое испытывало дефицит информации, пришло общество информационного пресыщения. Ряд исследователей указывает на тот факт, что современная молодежь (так называемое «цифровое поколение») хронически страдает от такого нервного истощения, что приводит у них к снижению способности глубоко изучать информацию и при необходимости подвергать ее критическому анализу. Это связано, в первую очередь, с неспособностью молодежи длительно удерживать свое внимание на чем-либо [189].

Указанный нами список этих технологий не является исчерпывающим; все время возникают новые, более совершенные. Здесь также необходимо отметить, что они сами по себе практически не являются методами внушения, скорее

депотенциализация позволяет создать такое нервно-психическое состояние у реципиента, при котором ему будет легко внушить практически любые идеи.

Манипуляция сознанием в ранней средней социальной группе. Первой общностью гоминидов принято считать так называемое «предчеловеческое стадо» или праобщину [120]. Про нее науке известно довольно мало, а то, что известно, преимущественно основано на данных физической антропологии. В большей степени изучены неандертальцы и кроманьонцы. Известно, что первые жили сообществами по 50-100 человек, вторые – по 20-40 [116]. Члены общины проживали в одном месте и занимались совместной деятельностью. Именно поэтому ее можно считать ранней средней социальной группой. Изучая проблемы социально-психологических детерминант внушаемости и манипуляции сознанием в подобных общностях людей, необходимо остановиться на двух основных аспектах: духовно-религиозном и нейробиологическом.

Духовность может быть определена как «сердцевина личности..., открытая трансцендентному измерению» [25]. Трансценденция означает выход за пределы обыденного существования [55]. Принято считать, что первыми стали хоронить своих умерших неандертальцы, причем делали это с расчетом на продолжение «жизни» после смерти. Данная тема является одной из универсальных основ человеческого бытия [54]. Это позволяет говорить о том, что уже у неандертальцев была духовная жизнь. Более эволюционно развитые кроманьонцы также обладали ей, о чем говорят соответствующие археологические находки. Параллельно и в тесной взаимосвязи с развитием духовности как некоторой особенности личности развивалась религия как социокультурный феномен. Она выполняла целый ряд необходимых, особенно для ранних людей, функций: объясняла природу реальности, давала утешение и обеспечивала общественный порядок [21]. Таким образом, уже 35 – 40 тысяч лет назад для ранней средней социальной группы стала актуальной духовно-религиозная сфера. Религия во многом основана на внушении и внушаемости. Рассмотрим ее функции применительно к ранней средней социальной группе.

Первой была обозначена функция объяснения природы реальности. Благодаря работам социальных и культурных антропологов, было собрано огромное количество материала о так называемых примитивных культурах, находящихся на практически первобытном уровне общественного развития, но

живущих в настоящее время. Хорошо известны труды классиков данного направления – Дж. Фрэзера [214], Б. Малиновского [144], Л. Леви-Брюля [131] и др. Если обобщить полученные ими данные, то религия объясняет: происхождение и строение Вселенной и законов бытия [126]; интрапсихическое устройство и развитие самого человека [128] и связь между индивидом, всеми живыми существами [130] и космосом [57]. К такому выводу приходит писатель и философ О. Хаксли, автор книги «Вечная философия» [217].

Второй функцией религии является утешение. В тяжелых, стрессовых ситуациях, в которых приходилось жить членам первой средней социальной группы, именно религия выступала средством поддержки, обеспечивала душевное здоровье [67], способствовала исцелению физических недугов [232] и являлась действенным копинг-механизмом [193]. Это было необходимо, учитывая тот факт, что первые люди жили недолго, страдали от болезней, отсутствия гигиены, постоянно сталкивались со смертью и иными стресс-факторами.

Третьей функцией религии является обеспечение общественного порядка. Религия создает некоторую социологическую систему, придавая ей ценность [127]; во всех организованных духовных системах мира постулируется важность общины [10]. Хотя альтруизм известен среди множества различных видов млекопитающих, включая слонов и обезьян [26], именно религия делает акцент на необходимость сострадания ближнему, то есть члену группы. Это считается важным эволюционным преимуществом человека [61]. Кроме того, религия выступает в качестве механизма сплочения группы, например, при помощи культа тотема – некоего объекта, чаще всего животного, с которым идентифицирует себя та или иная социальная общность [132]. Все вышеописанное позволяет оценить высокую значимость духовно-религиозной сферы в становлении и развитии ранней средней группы.

Говоря о манипуляции сознанием в ранней средней группе необходимо указать роль шамана в этом процессе. Шаман – это духовный лидер первобытной социальной общности, проводник, связывающий ее членов с трансцендентной сферой, отделяемой от обыденной [233]. Его роль в группе крайне важна, так как именно в нем персонифицируется религия. Некоторые шаманы, как указывает Дж. Фрэзер, могут даже стать царями или вождями [215]. Простой человек, согласно верованиям древних, не может стать таким лидером. Это должен быть

особый индивид, избранный высшими силами для служения им. Зачастую он должен страдать психопатологией, что трактуется как особая болезнь-призвание, играющая роль инициации [234]. Пройдя ряд тяжелых испытаний, включающих столкновение со смертью [9], и следующее за ним духовное возрождение [94], шаман становится готовым к выполнению своих сакральных и, отчасти, манипуляторских функций. Благодаря такому шаманскому посвящению он оказывается, как никто другой в первобытной общине, связанным с трансцендентной сферой.

Теперь, когда обозначены значимость духовно-религиозной сферы и ее представителей, необходимо описать, каким именно образом происходила манипуляция сознанием в ранней средней группе.

С практической точки зрения ритуал нес вполне определенную функцию – получение опыта взаимодействия с силами, «находящимися за гранью человеческого» [109]. Иными словами, первобытный человек не просто знал о некоторой духовной сфере бытия, но и был с ней «знаком», благодаря непосредственному взаимодействию. То, что для современного индивида может представляться как примитивное суеверие, для неандертальца и кроманьонца было объективной реальностью. Исследования А. Маслоу, Э. Сутича, С. Грофа и других пионеров трансперсонального подхода [58] показали, что человек может обрести трансцендентный опыт в процессе рождения [56], переживая внетелесный опыт [199], употребляя наркотические вещества [72], или в процессе духовных практик и ритуалов [40]. Все указанные состояния, которые часто называют пиковыми, в той или иной мере воссоздаются в процессе различных ритуалов и включены во все религиозные системы; роль этих способов взаимодействия человека с духовной сферой была особенно высока в ранней средней группе. Основным механизмом этого взаимодействия является измененное состояние сознания (ИСС) и та временная трансформация в работе центральной нервной системы, которую оно вызывает.

В последние годы в США, Европе и России появилось большое количество работ, связывающих духовную сферу с естественными науками. В частности, к ним можно отнести труды невролога К. Фрита [212], физиков А. Госвами [51], Ф. А. Вольфа [34], А. Минделла [148], нейробиологов Э. Ньюберга, М. Уолдмана и Ю. Д'Аквилли [154; 155], биолога-эволюциониста М. Альпера [5]. Все они

позволяют пересмотреть распространенную ранее точку зрения на духовную сферу как выдумку представителей примитивных культур и на религиозный опыт как на следствие суеверий. На данный момент преобладающей в академической науке точкой зрения об описываемых феноменах является позиция нейробиологов. Согласно им, религиозный опыт является следствием особого функционирования головного мозга человека, что можно видеть на примере медитации [183], околосмертных переживаний [18] и мистических откровений [194]. Эти временные изменения в функционировании ЦНС вызывают измененные состояния сознания.

Измененное состояние сознания (ИСС) – это состояние сознания, отличное от обычного. В. В. Козлов выделяет следующие виды состояний сознания [98]: обыденное [200], полное, трансное, нулевое [190], расширенное [96, 133] и психоделическое.

Применительно к теме нашего исследования под ИСС следует понимать полное, трансное, расширенное и психоделическое состояния сознания. Именно они позволяли члену ранней средней группы обрести духовно-религиозный опыт. Для этого могут быть использованы различные методы, как гиперстимуляционные (песнопения, сильная жара или холод, ритмичная музыка), так и гипостимуляционные (медитация, сенсорная депривация) [97].

А. Людвиг выделяет три основные функции ИСС [48]: целительную, получение нового опыта и знаний и социальную. Как можно заметить, эти функции ИСС точно совпадают с функциями религии, предложенными П. Буайе. Находясь в измененном состоянии сознания, человек становится крайне внушаемым; он может испытывать зрительные, слуховые и тактильные галлюцинации. Шаман как проводник в трансцендентную область может в процессе ритуала внушить членам племени идею, которая станет для них реальностью за счет механизма ИСС. Практикам, занимающимся различными психотехнологиями на основе измененных состояний сознания, например, гипнозом или холотропным дыханием, а также наркологам хорошо известен феномен прайминга – процесса активации имеющейся психологической установки. Перед индукцией ИСС специалист задает некоторую тему, с которой будут связаны предстоящие переживания субъекта; т. е. опыт, получаемый таким образом, зачастую заранее детерминируется извне. Это может быть проблемой

при психотерапии, когда человеку внушаются идеи, которые он затем воспринимает как собственные [179]. Это является распространенной практикой при групповом употреблении наркотиков и токсических веществ (так называемый «заказ мультиков») [75]. Шаман в первобытной общности людей выполнял не только роль непосредственного индуктора ИСС, но и создавал и поддерживал соответствующие установки, «обеспечивая» участников мистических церемоний не столько спонтанным, сколько предсказуемым и направляемым опытом. Религиозные верования, их специфика и функции в конкретной общине обеспечивались именно за счет такой манипуляции, проводимой шаманом и основанной на феномене прайминга, который реализуется в процессе психодуховных практик на основе измененных состояний сознания.

Таким образом, говоря о манипуляции сознанием в ранней средней группе, необходимо учитывать значимость духовно-религиозной сферы для этой общности людей, шаманизм как систему связи с трансцендентным и личный мистический опыт каждого индивида в группе, который детерминируется практиками в изменённых состояниях сознания.

1.6. Социально-психологические особенности средней группы и феномен внушаемости

Актуальность изучения средней социальной группы. Социальные общности являются одним из основных предметов изучения социальной психологии, социологии, политологии и антропологии. Понимание культурно-исторической природы человека невозможно без понимания того общественного поля, в котором он формируется как личность, как источник любой деятельности. Системный характер всей внешней и внутренней реальности требует рассмотрение психики не как изолированного явления, а как сложного феномена, включенного в множество сложных структур, к которым можно отнести и социальные. Одна из наших последних работ [88] посвящена проблеме исследования средних социальных групп.

Это подразумевает, что наука должна изучать общности, которые формируются людьми и в которых параллельно формируются сами люди. На

данный момент существует довольно много работ, посвященных исследованиям социальных групп. Однако эти работы в большинстве своем описывают либо очень малочисленные совокупности людей – малые социальные группы, либо чрезмерно масштабные – большие социальные группы. Фактически эти два типа общностей являются полюсами социально-группового континуума; из этого следует, что большая часть «пространства» между указанными крайними точками не может быть отнесена ни к одному из них.

Это медианное положение занимает средняя социальная группа. Она может быть определена как совокупность людей, представляющая собой:

- 1) территориальную общность, являющуюся спонтанным образованием (жители одной деревни, города, района) и/или
- 2) производственное объединение работников одного предприятия, регулирующее свой состав и отношения с помощью иерархической структуры власти, формализованных коммуникаций, способов принятия решений и санкций (например, работники завода, фирмы и т. п.) [76].

Из этого определения следует, что средняя социальная группа является массовым общественным феноменом, так как большинство населения любого государства разделено на территориальные и профессионально-деятельностные сообщества. Однако в академической науке продолжает сохраняться отношение к трудовому коллективу как к большой, а не средней группе [162]. При этом в последние десятилетия обозначилась тенденция к снижению значения малых групп, в то время как на передний план выступают другие формы групповой организации [163].

Одной из проблем практически всех общественных наук является недостаточная фокусировка исследовательской активности на средней социальной группе, несмотря на ее значимость. Это объясняется рядом сложностей, в первую очередь методологических, в ее изучении. Они будут описаны ниже. Результатом этих трудностей является слабая изученность средних общностей людей.

Далее мы более подробно опишем данное явление как потенциально важный предмет для изучения социальной психологией, нежели он представляется в настоящее время.

Значимость феномена средней группы для социальной психологии. Недостаточная изученность средней социальной группы может породить иллюзию, что она не является достаточно значимой для науки. Но это – поверхностное видение проблемы. Слабая изученность средней группы в первую очередь связана со сложностями ее демаркации от большой и малой социальной общности, хотя, действительно, имеется и некоторая недооценка ее потенциала со стороны ряда специалистов. В любом случае можно выделить как минимум две основные причины, побуждающие нас акцентировать внимание на данной проблеме.

Первая связана с нормальным распределением. Как известно из математической статистики, любое изучение какого-либо объекта или явления при помощи многократных измерений будет представлять собой получение данных, которые графически приобретут вид так называемой «гауссовой кривой» [33]. Если это положение обобщить, то получится, что показатели большинства изучаемых наукой феноменов распределяются в рамках средней части этой параболы, в то время как полярные значения занимают ее края. Из этого следует, что действительно валидные показатели практически любого явления – это средние, наиболее характерные и частотные данные. Они и составляют картину реального положения вещей.

Следующий аспект связан с определением того, что можно считать нормальным распределением, когда речь идет об исследовании социальных групп. Для начала необходимо обозначить крайние численные значения. Большинство исследователей сходится на том, что численность малой группы варьируется в пределах от 3 до 30 человек. При дихотомическом подходе большая группа начинается там, где заканчивается малая. Получается, что границы большой социальной группы очень широки – от 30 до миллионов человек. Из этого следует, что социально-психологические процессы и характеристики трудового коллектива школы и митингующей толпы примерно одинаковы. Очевидно, что подобная позиция не может быть верной. С точки зрения математической статистики едва ли можно говорить о правомерности дихотомического подхода.

Нормальным распределением здесь будет считаться распределение, учитывающее среднюю группу. Она занимает то самое медианное положение

между малой и большой общностями, которое позволяет адекватно отразить существующую социально-групповую реальность. Иллюстрация такого гауссового распределения показателей различных социальных феноменов в зависимости от размера группы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Нормальное распределение показателей различных социальных феноменов в зависимости от размера группы

Этот график наглядно иллюстрирует утверждение о том, что большая часть социально-психологических феноменов значимо проявляется именно в средних группах.

Вторая причина, по которой мы решили сделать акцент на средней группе как важном предмете изучения социальной психологии, связана со значительной численной представленностью общностей людей такого рода. К ним можно отнести и трудовые коллективы (на заводах, в больницах, и т. п.), и учебные (потоки на курсах в ВУЗе и др.). Учение и труд являются одними из основных видов деятельности и свойственны практически любому человеку; они являются основополагающими условиями социализации человека [82]. Из этого следует, что средняя группа – это объективно существующая форма социальной организации, которая включает в себя практически любую личность и влияет на

нее. Это влияние может быть очень сильным, что видно на примере коллективов, связанных с правовой [188], медицинской, психологической и педагогической деятельностью. При этом личность также влияет на среднюю социальную группу, что особенно хорошо видно на примере феномена самооценки [81].

Все вышеперечисленное позволяет считать феномен средней социальной группы значимым для изучения в рамках социальной психологии.

Проблема изучения средних групп в социальной психологии. В проблеме изучения средних групп в социальной психологии можно выделить два основных аспекта: исторический и демаркационный. Оба аспекта несут в себе заметную методологическую составляющую.

Первый аспект, исторический, связан с процессом становления социальной психологии как науки вообще и с вопросом изучения общностей людей в частности. Первые работы по психологии масс, которые появились во второй половине XIX в., были написаны французскими социологами Г. Лебоном, Г. Тардом и Э. Дюркгеймом. В них авторы анализировали различные характеристики больших групп. Главным методом получения данных было наблюдение. Затем, по мере развития социальной психологии, начались исследования и малых групп. В XX в. было проведено множество важных исследований небольших общностей людей; наиболее известные из них были проведены С. Ашем (изучение конформизма) и Ф. Зимбардо (изучение ролевого взаимодействия). В обоих случаях численность испытуемых была невелика – 8 и 24 человек соответственно; в качестве метода в них использовался эксперимент. Не будет сильным преувеличением утверждать, что современная психология групп – это психология малых групп. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что средняя социальная группа практически не изучалась психологией.

Второй аспект, демаркационный, связан с трудностями отделения средней группы от малой и большой. Здесь можно выделить два вида критериев – количественный и качественный. Первый связан с численностью группы. В научной литературе по теме социальных общностей отсутствуют конкретные цифры, оперевшись на которые можно было провести четкую демаркацию. Известно, что верхняя граница малой группы большинством ученых определяется в несколько десятков человек, но не более 30 [156]. Нижняя граница большой группы никак не определяется, но имплицитно подразумевается в те же 30

человек. Очевидно, что такой подход неверен, но проблема ее количественного значения продолжает быть актуальной. Мы считаем, что нижняя граница большой группы начинается с примерно с 900 человек, так как эта цифра является пределом численности большого производственного коллектива [110]. Следовательно, границы средней группы можно определить следующим образом: от 30 до 900 человек. Второй критерий – качественный – побуждает нас к определению тех явлений, которые принципиально различаются в малых, средних и больших группах. Одним из главных таких феноменов является регуляция поведения. Ошибкой является, как указывает А. В. Петровский, неоднократно предпринимаемые попытки приравнять трудовые коллективы к малым группам и перенести на них советующие регуляторные особенности.

Виды средних социальных групп. Недостаточная разработанность теории средних социальных групп побуждает нас к их классификации. Можно выделить следующие принципы для этого: территориальность/деятельность и реальность/номинальность.

Первый принцип напрямую связан с самим определением средней группы, в котором к таковым относится объединение людей либо по территориальному, либо по коллективно-производственному признаку. Средняя социальная общность первого подвида подразумевает объединение людей по месту жительства и/или работы. Например, жителей Тутаевского района Ярославской области можно объединить под названием тутаевцы. Но численность населения указанного региона на 2016 год составила 56545 человек [204], следовательно, все вместе они явно составляют большую группу. Поэтому, говоря о средней социальной общности, объединенной по территориальному признаку, мы можем иметь в виду лишь некоторую совокупность жителей Тутаевского района, чей размер не может превышать 900 человек, но которая уже отражает социально-психологические особенности тутаевцев. Несколько проще выделить среднюю группу по принципу деятельности [261]. Действительно, профессиональное объединение людей имеет менее широкую количественную рамку, но и здесь есть свои особенности. Трудовой коллектив небольшого продуктового магазина в спальном районе может составлять 5 человек. В этом случае он будет относиться к малым группам. Трудовой коллектив большой транснациональной корпорации, например, «Volkswagen», составляет сотни тысяч человек и тем самым относится

к большим группам. Исходя из этого, к средней социальной общности мы можем отнести трудовой коллектив, чья численность находится в пределах 30-900 человек. Неотъемлемой характеристикой такого вида средней группы является целенаправленная деятельность ее членов.

Второй принцип классификации средних социальных групп связан со степенью их формальной организации. Здесь можно выделить реальные и номинальные средние социальные общности. Для первого подвида характерным является наличие конкретной, формальной организации, объединяющих ее членов и детерминирующей целенаправленную деятельность [276]. К таковым средним группам можно отнести трудовые коллективы большинства образовательных учреждений. Для номинального подвида характерным является отсутствие формальной организации, объединяющей ее членов; целенаправленная деятельность в такой группе также отсутствует. Примером такой общности можно считать условную группу лиц, которую можно набрать среди людей, проживающих в определенном районе какой-либо региона Российской Федерации.

Особенности средних социальных групп. В силу общей слабой изученности средних общностей людей, их характеристики также изучены плохо.

Общими характеристиками, присущими малой, средней и большой группе, являются наличие социальной интеракции, идентификация, сигнификация, нормативно-ценностная общность, структурированность и коллективная субъектность [161].

Можно выделить три характеристики, качественно отличающие среднюю группу от большой и малой.

Первой такой характеристикой средней группы является ее медианное положение. Будучи составной частью континуума, образованного малой и большой группами, средняя социальная общность демонстрирует феномен трансформации количественных характеристик в качественные по мере движения в сторону увеличения численности ее членов.

Второй особенностью средних социальных групп является динамика изменения феномена распределения ответственности. Известно, что принятие решений является одной из основных функций менеджмента [85]. Как показали исследования, коллегиальные управленческие решения «размывают»

индивидуальную ответственность за их принятие. Это приводит к тому, что коллегиальное управление становится вместо коллективного ответственным «коллективно безответственным» [86]. Эта тенденция усиливается в средней группе по сравнению с малой.

Третьей особенностью средних социальных групп связана с проблемой субъектно-объектного взаимодействия в вопросе принятия групповых решений [87]. Малая группа является субъектом принятия решений, выполняя преимущественно активную роль в данном процессе; в противоположность ей, большая группа является объектом принятия решений, выполняя пассивную роль [260]. Особенностью средней социальной общности является не просто медианное положение на континууме между субъектом и объектом, но и органическое сочетание этих двух полярностей. Ее можно считать и субъектом, и объектом принятия решений. В качестве примера можно привести самоуправление на предприятии – коллектив одновременно является и активным (принимая решения), и пассивным (выступая тем, о ком принимаются решения).

Вообще принятие даже простых, неуправленческих решений в малой группе, как показали исследования С. Милгрэма, приводит к делегированию ответственности. Исследование же этого процесса в большой социальной общности выявили значительное усиление данного феномена. Например, толпа из-за этого может совершать жестокие преступления, не опасаясь возмездия, т. к. никто конкретно не виноват в принятии решения об убийстве того или иного человека. Все это позволяет предположить, что по мере увеличения численности группы, фокус нейрофизиологического функционирования ее членов постепенно смещается от неокортекса к подкорковым структурам, и в этом процессе средняя группа занимает медианное положение между малой и большой.

Трудовой коллектив, будучи примером одной из самой распространенной разновидностей средних социальных групп, обладает рядом характеристик, таких как ощущение его членов частью всего коллектива, наличие общей цели, доброжелательная критика и ряд иных [186, 273].

Таким образом, средняя социальная группа является недостаточно исследованной формой групповой организации. Подавляющее большинство работ освящает социально-психологические особенности малых (С. Аш, С. Милгрэм, Ф. Зимбардо) и больших (Г. Тард, Г. Лебон, С. Сигеле) групп, упуская из виду

средние. В первую очередь, это связано с трудностями ее отграничения от более мелких и крупных совокупностей людей. Сложности и соответствующие им споры вызывают как количественные, так и качественные критерии ее демаркации. Вместе с тем, представляется очевидной значимость средней группы как предмета изучения социальной психологии, так как именно она очень широко представлена как на социально-экономическом (трудовые коллективы), так и на социально-географическом (территориальные общности) уровнях. Именно это побуждает нас сделать вывод о необходимости дальнейшей разработки методологии исследования таких групп как принципиально новой формы групповой организации в рамках социальной психологии.

1.7. Выводы по 1 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 нашей 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.

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 предваряет любое эффективное манипулятивное воздействие. К таковым относятся фиксация внимания, удивление, шок, разрыв шаблона, диссоциация и сенсорная перегрузка.

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. 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. Границы ее численности определяются в рамках 30-900 человек. Можно выделить различные виды средних групп – территориальные, деятельностные, реальные и номинальные. Проблема такого рода групповой организации требует дальнейшего изучения со стороны науки.

ГЛАВА 2.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВНУШАЕМОСТИ

В течение более чем 100 лет внушаемость изучалась в рамках гипноза. На сегодняшний день большая часть научных данных получена благодаря экспериментальной деятельности в этом направлении. Социальная природа гипноза изучалась видными специалистами в данной области – А. Вайценхоффером, У. Крогером, Т. Барбером, М. Орном и др. В настоящее время выделены следующие социально-психологические детерминанты внушаемости: конформизм, эмпатия, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальная включенность [243]. Рассмотрим их более подробно.

2.1. Феномен конформизма и внушаемость

Актуальность изучения проблемы конформизма. Современное общество, как и любой социум до него, состоит из множества индивидов, каждый из которых вносит свой вклад в его существование. В истории XX века есть ряд примеров, когда человек совершал различные преступления, подчиняясь приказу или простому примеру других людей.

Все это стало возможным благодаря влиянию группы на человека. Ниже мы опишем теорию, согласно которой не только большинство, но и меньшинство может формировать феномен группового давления. В указанных выше примерах приводятся группы людей, которые изначально не были большими по численности – нацисты в Германии [8], фашисты в Италии, милитаристы в Японии и радикальные коммунисты в Камбодже. Лишь со временем они стали

приобретать все больше сторонников и пришли к власти; но и до этого они оказывали значительное влияние на население своих стран.

В основе влияния группы на индивида, которое в научной литературе все чаще называют «социальным», лежит явление внушаемости, одной из детерминант которой является конформизм.

Определение и особенности терминологии. К социально-психологическим детерминантам внушаемости можно отнести конформизм, делегирование ответственности, эмпатию, психическое заражение, ролевое взаимодействие и степень социальной включенности индивида.

В отечественной социально-психологической литературе принято разделять понятия конформизма и конформности. Слово «конформизм» имеет в русском языке синоним «приспособленчество» [6] и несет в себе негативную коннотацию – вплоть до приравнивания его к такому явлению как коллаборационизм. Поэтому в России закрепился термин «конформность», который определяется как психологическая характеристика позиции индивида относительно позиции группы, мера «подчинения» индивида групповому давлению.

В зарубежной социальной психологии такого разделения терминов нет, и переводчики используют понятие «конформизм», которое в классической монографии Д. Майерса «Социальная психология» определяется как изменение поведения или убеждения в результате реального или воображаемого давления группы [137]. В нашей работе, говоря о явлении, мы будем использовать термин «конформизм»; термин «конформность» будет использоваться для обозначения соответствующей черты личности.

Исследования конформизма. Как в отечественной, так и в зарубежной социально-психологической литературе приводятся два «классических» эксперимента, подтверждающих существование такого явления, как конформизм.

Эксперимент М. Шерифа. Еще в 1930-х гг., в США, американский психолог М. Шериф провел исследование внушаемости, связанной с конформизмом [265]. В темной комнате, куда помещался первый испытуемый (один из студентов Колумбийского университета), горела яркая точка, которая начинала перемещаться; от субъекта требовалось определить, на какое расстояние она сместилась. На второй день в ту же комнату помещали еще двух испытуемых, которые до этого также наблюдали перемещение точки; на этом этапе их мнения

относительно расстояния ее смещения существенно различались. На третий день данные, представленные испытуемыми, стали сближаться, а на четвертый – практически совпали. Таким образом, возникла усредненная «групповая норма», а полученный эффект получил название аутокинетического. Влияние же данного эффекта на культуру в виде возможности сохранения ложных убеждений было исследовано Р. Джейкобсом и Д. Кэмпбеллом в Университете Северо-Запада.

Эксперимент С. Аша. Вторым известным исследованием по данной теме стал эксперимент, который в 1951 г. провел американский социальный психолог С. Аш [147]. В нем испытуемым давалось две карточки (в левую и правую руку), на которых были изображены отрезки прямой различной длины. Лишь один из них в правой карточке совпадал по длине с левым. Участникам эксперимента предлагали сравнить эти линии и определить, какие совпадают. При индивидуальном опросе подавляющее большинство давало правильный ответ. Но ситуация менялась, если группа была «подставной», а испытуемый – «наивным субъектом». Члены такой группы давали заведомо неправильные ответы, а сам респондент об этом не был проинформирован. В этом случае 37% испытуемых давали неверный ответ, подчиняясь влиянию группы. Позже этот эксперимент неоднократно повторялся в различных вариантах, например, в исследовании Р. Крачфилда.

Особенностями данных исследований, равно как и тех, которые следовали за ними, стало отсутствие прямого внешнего давления со стороны группы. «Наивный субъект» не мог понести наказание за отстаивание своего мнения, также как и получить вознаграждение за конформное поведение; здесь также отсутствовало явное делегирование ответственности, как в известном эксперименте С. Милгрэма. Исследования М. Шерифа и С. Аша показали, как человек, не испытывающий прямого давления, самостоятельно стремится включиться в группу, ставя свое поведение, мысли и чувства в подчинение группы.

Виды конформизма. Согласно указанным выше экспериментам, можно выделить два типа поведения индивида – конформное и неконформное. Однако такое разделение поведения индивида в группе ряд исследователей считает чрезмерно упрощенным. Различают несколько классификация видов конформизма.

Отечественный социальный психолог А. В. Петровский выделил три его вида: внутригрупповую внушаемость, конформность и коллективистическое самоопределение [161]. Конформизм, в свою очередь, может быть двух видов – внешний (уступчивость) и внутренний (одобрение) [113].

Есть и другие классификации видов конформизма. Г. Келменом были выделены три уровня конформного поведения, качественно отличающихся друг от друга: подчинение, идентификация и интернализация [122]. Г. Сонг предложил выделить две разновидности конформности – рациональную и иррациональную [269].

Факторы, влияющие на конформизм. Как показали многочисленные зарубежные исследования, существует шесть основных условий, стимулирующих конформное поведение: численный состав группы; единодушие членов группы; сплоченность группы; статус; публичный ответ; отсутствие предварительных заявлений; индивидуально-психологические особенности индивида; половозрастные характеристики; культуральные особенности.

Численный состав группы. Эксперименты, проведенные С. Ашем, показали, что количество членов группы оказывает существенное влияние на конформность индивидов в ее составе. Вместе с тем, это влияние не является прогрессирующим: семь человек оказывают большое воздействие, чем один или два, но сверх этой цифры оно не увеличивается [244]. Получается, что десять человек и тысяча одинаковым образом стимулируют конформное поведение. В этом смысле, социальное влияние, базирующееся на количестве членов группы, является практически одинаковым в большой и малой группах.

Единодушие членов группы. Практически любому субъекту сложно сопротивляться групповому давлению, особенно когда индивиды в группе едины во мнении по какому-либо вопросу [153]. Если в группе найдется человек, чье мнение отлично от позиции большинства и совпадает с взглядами субъекта, то это вызовет у субъекта эмоциональную симпатию в отношении него, но влияние с его стороны будет отрицаться.

Сплоченность группы. Монолитность группы является мощным фактором, обеспечивающим конформность. Чем сплоченность выше, тем выше и то влияние, которое оказывает на субъекта группа [70]. Это во многом связано с высокой степенью ее ценности для индивида, который не мыслит себя вне нее. К

историческим примерам такого воздействия можно отнести религиозные, политические, этнические и иные группы.

Статус. Люди с более высоким социальным статусом оказывают большее влияние на людей с низким, нежели равные им по положению, или те, кто стоит ниже их [123]. Конформность проявляют дети по отношению к взрослым, а также подчиненные по отношению к начальству. Существуют различные теории, объясняющие данное явление: психоаналитическая (явление переноса) и родственная ей транзактная (взаимодействие эго-состояний Ребенка и Родителя); бихевиоральная (оперантное поведение) и более поздние социально-поведенческие теории (локус контроля, «выученная беспомощность», моделирование); биосоциальная (наличие и функционирование зеркальных нейронов).

Публичный ответ. Эксперимент С. Аша поставил интересный вопрос: зависит ли степень конформности испытуемых от того, станут ли известны их ответы другим испытуемым? Более поздние исследования ответили положительно на данный вопрос. Субъекты, которые давали письменные ответы на вопросы, демонстрировали меньший уровень подчиненности социальному давлению, нежели те, кто давал устные. Отсюда можно сделать вывод, что степень конформности зависит от публичности поведения человека [103].

Отсутствие предварительных заявлений. Научные данные и житейский опыт демонстрируют тот факт, что человек проявляет значительное упорство в отстаивании своего высказывания, т. е. публично выраженной точки зрения. Так, многие люди будут активно и безапелляционно бороться за свои высказанные идеи, даже если их неправомерность уже была доказана. Поэтому, если заявление, расходящееся с мнением большинства, было сделано субъектом до того, как он подпал под влияние группы, либо группа не успела по какой-либо причине выразить свое коллективное мнение по данному вопросу, то оно будет выступать своеобразным «тормозом» конформности.

Индивидуально-психологические особенности индивида. В психологической, социологической и политологической литературе указывается, что на конформизм оказывает влияние уровень интеллекта. Принято считать, что люди с более высоким его показателем менее склонны к конформизму. Этому утверждению противоречит факт высокой вовлеченности интеллигенции в

позднем СССР в протестную деятельность. Многие ее представители были избраны в органы власти в 1989 г. [27] и способствовали дальнейшей дестабилизации ситуации в стране. К индивидуально-психологическим особенностям индивида, связанным с конформизмом, можно также отнести такую комплексную характеристику человека, как отношение к себе и миру.

Понятие «бытие-в-мире» изучается сразу несколькими научными направлениями, к которым можно отнести, как философию экзистенциализма (Ж.-П. Сартр, М. Хайдеггер и др.) [173], так и психологию (теория привязанности Дж. Боулби, концепция экзистенциальных жизненных позиций Э. Берна и К. Штайнера) [142].

В философии экзистенциализма соотношение себя и окружающего мира трактуется, в первую очередь, как особое состояние-процесс «Бытие», пронизывающее собой все сущее и являющееся частью мироздания. Особенное внимание в данном направлении уделяется проблеме свободы, смысла жизни, ответственности, отчужденности от себя и мира.

В психологии первым, кто поднял вопрос отношения индивида к себе и миру, был З. Фрейд, описывавший взаимодействие матери и ребенка. Позже эти идеи были развиты Дж. Боулби, создавшим теорию привязанности [19]. Согласно ей, ребенку необходимо иметь в своем окружении хотя бы одного человека, на которого он мог бы опереться как на «надежную базу», для контакта с реальностью. Таким человеком обычно становится мать, но возможны и исключения; основное требование к ней заключается в том, чтобы она удовлетворяла базовые эмоциональные потребности ребенка (потребность в принятии, защите и др.). В случае если такой заботливый человек будет обнаружен и с ним выстроится близкие отношения, то такой ребенок вырастет, имея адекватное, доверительное и открытое отношение к миру, при котором у него не будет необходимости быть конформным, т. е. завоевывать признание путем подчинения. В противном случае, при синдроме «лишения матери», который может сформироваться и при живой, но эмоционально холодной родительнице, ребенок вынужден быть конформным, чтобы выжить.

Несколько иная схема отношения человека к себе и миру была предложена в транзактном анализе Э. Берном и К. Штайнером. Разрабатывая концепцию жизненного сценария, они пытались установить, когда именно ребенок принимает

самые ранние решения относительно своей будущей жизни. В итоге было установлено, что основа жизненного пути, так называемый «первичный протокол», формируется в возрасте до четырех лет на базе экзистенциальной позиции – отношении ребенка к себе и миру [229]. Выбор позиции делается им из опыта, который он получает из взаимодействия с парентальными фигурами, в первую очередь – с матерью. Человек имеет склонность подтверждать выбранную позицию, моделируя свою жизнь и круг общения согласно ей. Выделяют четыре основных типа таких отношений: Я – ОК, Ты – ОК («Я – благополучен, ты – благополучен») [84]; Я – ОК, Ты – не ОК («Я – благополучен, ты – неблагополучен») [219]; Я – не ОК, Ты – ОК («Я – неблагополучен, ты – благополучен») [197]; Я – не ОК, Ты – не ОК («Я – неблагополучен, ты – неблагополучен») [138].

Существует иная классификация экзистенциальных позиций [140].

1. Неудачник – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется инфантилизмом и тенденцией переключать ответственность за свою жизнь на других людей.

2. Средняк – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется некоторой зрелостью и тенденцией к «усредненной» жизни.

3. Удачник – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется зрелостью и тенденцией к росту, развитию.

Из всего вышеперечисленного следует, что наиболее склонными к конформизму будут люди с позициями Я – не ОК, Ты – ОК и Я – не ОК, Ты – не ОК, а также Неудачники, как наиболее склонные ставить себя в подчиненную позицию по отношению к окружающему миру.

Культуральные особенности конформности будут указаны нами ниже.

Источники конформности. Существует два основных источника данного явления – личность и культура.

Личность. Личность – это особое системное качество индивида, которое он приобретает в результате взаимодействия с социумом и оказывающее ведущее влияние на все его существо; многомерная и многоуровневая система психологических характеристик, которые обеспечивают индивидуальное своеобразие, временную и ситуативную устойчивость поведения человека [71]. Можно сказать, что у каждой личности существует некоторая «шкала

подчинения», которая определяет ее подверженность социальному влиянию. Как указывалось выше, эта способность зависит от явления переноса, предпочитаемого эго-состояния, степени делегирования ответственности и т. п.

Вместе с тем, остается открытым вопрос, одинаково ли конформен человек в различных ситуациях. Так, субъект, склонный к дисциплине, например, офицер будет подчиняться давлению вышестоящих командиров. Но в гражданской жизни он может демонстрировать качества, далекие от подчинения групповому влиянию – авторитарность, жесткость, бескомпромиссность. Таким образом, мы можем говорить о том, что у человека существует не единая «шкала конформности», а целый набор таких шкал, которые актуализируются и корректируют его поведение в различных ситуациях.

Культура. Культура – это набор идей, установок, норм поведения и традиций, которые передаются из поколения в поколение в рамках какой-либо этнической группы. Культура – это «итог всех достижений отдельных лиц и всего человечества во всех областях и по всем аспектам в той мере, в какой эти достижения способствуют духовному совершенствованию личности и общему прогрессу» [149]. Она в значительной степени влияет на развитие субъекта, формируя нас такими, какие мы есть. Ценности социума усваиваются личностью именно через культуру. Соответственно, в ней заложены основные идеи, связанные с конформностью, т. е. то, насколько любой член социума обязан подчиняться групповому давлению. В основе этого лежит ценность уровня сплоченности этноса.

Антропологи, социологи и этнопсихологи условно выделяют два типа культуры, обладающих высоким и низким уровнем конформности

1. К первой группе можно отнести «закрытые» и «коллективистские» культуры: арабскую, китайскую, японскую. Их характеризуют следующие особенности: ориентация на нормативное поведение, более высокая тревожность (т. к. их индивидуальное поведение может быть интерпретировано как социально неприемлемое), ценности предсказуемости, определенности, безопасности, склонность к «контролированию» реальности, традиции коллективизма [63], четкое разделение окружающих на «своих» и «чужих», ценность принадлежности к группе, коллективная ответственность, ориентация на нравственно-религиозные принципы, традиции.

2. Ко второй группе можно отнести «открытые» и «индивидуалистские» культуры: европейскую и американскую. Их характеризуют следующие особенности: терпимость в отношении самобытности личности [114], большая склонность к риску, авантюрам, демонстрации свободы от условностей, выражению своей индивидуальности, ценности спонтанности. Достижение личных целей ставятся выше, чем достижение групповых, стремление к самоактуализации, более выраженное чувство «Я», принятие персональной ответственности за происходящее, некоторая отчужденность от других и ориентация на законы.

Несмотря на то, что разделение источников конформности на два вида является необходимым с точки зрения понимания природы происхождения феномена («от человека» или «от общества»), это имеет скорее эпистемологический смысл. Как в отечественных, так и в зарубежных работах неоднократно подчеркивался социальный характер личности, поэтому мы можем говорить, что конформизм, даже если он «исходит» от самого человека все равно является следствием общественного влияния, т. е. индивидуальная подверженность субъекта влиянию группы имеет корни, выходящие за рамки самого человека.

Теории конформности. В настоящее время в психологической науке принято выделять две основные концепции, объясняющие указанное явление: информационную теорию и теорию когнитивного диссонанса.

Информационная теория. Эксперименты французского социального психолога С. Московичи убедительно показали, что подчинить своему влиянию индивида может не только большинство, как это было в исследовании С. Аша, но и меньшинство. Основываясь на этом, американские психологи М. Дойч и Г. Джерард разработали информационную теорию конформности [157]. Согласно ей, можно выделить два типа группового влияния:

1. Нормативное – в том случае, когда давление на индивида оказывается большинством членов группы и их мнение воспринимается как «норма».

2. Информационное – когда давление на индивида оказывается меньшинством и его мнение рассматривается индивидом как «информация к размышлению», на основе которой он должен сделать свой выбор.

Нормативное влияние является основой для внешнего конформизма, в то время как информационное – для внутреннего. В разных ситуациях соотношение социального давления большинства и меньшинства различается, но механизмом сохранения большой группы становится именно нормативное влияние.

Теория когнитивного диссонанса. Данный подход был разработан американским психологом Л. Фестингером. Согласно ему, когнитивный диссонанс – это состояние дискомфорта, которое возникает у человека при столкновении в его психике конфликтующих идей, убеждений и ценностей. При возникновении такого явления индивид всеми силами будет стремиться снизить противостояние таких установок, чтобы достичь консонанса [205]. Выделяют следующие причины когнитивного диссонанса: логическое несоответствие, культурные обычаи, несоответствие личного мнения и общественного и несоответствие прошлого опыта и настоящего.

С точки зрения понимания детерминант внушаемости возникает конфликт между установками индивида и установками социума. Человек стремится уменьшить дискомфорт от этого противостояния. Есть два пути, чтобы этого достичь: изменить собственные установки, или установки общества. Очевидно, что первый путь проще; это и является конформизмом.

2.2. Эмпатия как нейробиологическое и психологическое явление

Эмпатия – это осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания [262]. Надо отметить, что зачастую под данным термином ошибочно понимается сопереживание конкретным эмоциям (печаль, радость и т. д.), в то время как границы этого феномена шире: они охватывают любые эмоциональные состояния. В психологии считается, что способность человека к эмпатии является нормой, т. к. она в значительной степени способствует его социализации.

Происхождение и развитие термина. Первым термин «эмпатия» использовал немецкий философ Т. Липпе в 1885 г. Развивая теорию «психологической эстетики», он предположил, что эмпатия – это особый

психический акт, заключающийся в проецировании своего эмоционального состояния на воспринимаемый объект. Это явление лежит в основе искусства, т. к. любое произведение – музыкальное, художественное, литературное – есть ничто иное, как вынесенное вовне авторское переживание. Позже данный термин был переведен на английский язык американским психологом Э. Титченером.

Значительный интерес к указанному понятию проявили представители только что возникшей психотерапии. Уже в 1905 г. З. Фрейд писал: «Мы учитываем психическое состояние пациента, ставим себя в это состояние и стараемся понять его, сравнивая его со своим собственным» [208]. Но ортодоксальный психоанализ, как и когнитивно-поведенческое направление в психотерапии, характеризуются некоторой отстранённостью специалиста от клиента, что объясняется в первую очередь нежеланием усиливать трансфер.

Наибольший вклад в терапевтическое изучение эмпатии внесли представители экзистенциально-гуманистического направления в психотерапии – А. Маслоу, В. Франкл, К. Роджерс и др. Именно в рамках данного направления было сформулировано такое понятие как эмпатическое слушание – особый способ ведения беседы, при котором происходит активное «вчувствование» терапевта в состояние клиента, обеспечивающееся за счет сосредоточенности первого на переживаниях второго [181].

Физиологические основы эмпатии. Несмотря на желание ряда психологов объяснить многие феномены психики с позиций идеализма, отечественная психология формировалась в русле материализма, поэтому рассмотрение явления эмпатии невозможно без рассмотрения ее органических основ. Благодаря мощному скачку в области исследований головного мозга за последние 30 лет ученые-нейробиологи смогли совершить ряд важных открытий, проливающих свет на природу эмпатии.

На сегодняшний день является очевидным, что в основе феномена эмпатии лежит ряд кортикальных и подкорковых механизмов, к которым можно отнести эмоциональный резонанс, зеркальные процессы, ощущение эмоциональной привязанности, самоидентификация, понимание мыслительного процесса и принятие перспективы. Нейросканирование мозга при помощи магнитно-резонансной (МРТ) и позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) в различных исследованиях позволили выявить корреляции между эмпатией и

физиологической активностью головного мозга. Эксперимент Д. Викера показал, что у людей, наблюдавших отвращение на лицах других, активизируются те же зоны мозга, что и у реально переживающих это ощущение [280]. Исследование Т. Зингер установило, что наблюдение боли, которую испытывает любимый человек, вызывает активизацию той же нейросети в мозге наблюдающего, что и в мозге, испытывающего боль [268]. Аналогичные результаты были получены Д. Ваттом при исследовании нейрофизиологии эмоции печали при расставании с любимым [275] и Д. Кристиан при исследовании прикосновений. Проанализировав полученные данные, Д. Викар и коллеги установили, что за эмпатию отвечают передние части поясной извилины и инсулы, а также частично такие зоны, как миндалевидное тело, фронтальная, ростральная латеральная прифронтальная, теменная и премоторная кора.

Поясная извилина в целом – это кортикальная часть лимбической системы, отвечающая за ряд автономных функций, таких как ритм сердца. Располагается она вдоль боковых стенок борозды, разделяющей два полушария головного мозга, и прямо над мозолистым телом, соединяющим два полушария. В ней выделяют переднюю часть, находящуюся ближе ко лбу, и заднюю, расположенную ближе к затылку. Передняя часть, связанная с эмпатией, анатомически делится на два участка – дорсальный (верхний), отвечающий за когнитивную функцию, и вентральный (нижний), отвечающий за эмоции [249]. Задняя часть активизируется в ситуациях, когда необходимо извлечь воспоминания или эмоции, находящиеся в опыте человека. Связь поясной извилины с эмоциями также видна в различных видах творчества, например, в художественном. Было установлено, что эмоциональная и физическая боль активизируют одни и те же зоны поясной извилины, при этом организм автоматически начинает вырабатывать эндогенные опиаты, выступающие в качестве анестетика.

Инсула (островок Рейля) – это доля коры, которая интегрирует работу лимбической системы и фронтальной, теменной и височной зон коры головного мозга [250]. Располагается она глубоко, в складке между височной и фронтальной долями. Функциональное поле инсулы очень широко. Это – эмоциональная составляющая, регуляция гомеостаза организма, контроль восприятия и двигательной активности, социальное взаимодействие, регулирование иммунной системы. Именно с ней связывают деятельность зеркальных нейронов.

Суммировав данные различных исследований в рамках нейронауки, полученных при помощи МРТ и ПЭТ, Г. Хейн и Т. Зингер пришли к обоснованному выводу, что существуют различные факторы, влияющие на эмпатическую реакцию, такие как характеристики эмпата, оценка ситуации и ряд других [252].

Виды, формы и уровни эмпатии. Принято выделять три основных вида эмпатии [118].

1. Эмоциональная – это вид эмпатии, который основан на проецировании на себя и подражании различным реакциям другого человека, например, двигательным или аффективным. Это эмпатия в обычном, «стандартном» ее понимании.

2. Когнитивная – это вид эмпатии, который основан на познавательных процессах мышления и связан с интеллектом, в частности, с операциями сравнения и аналогии.

3. Предикативная – это вид эмпатии, который основан на способности предугадывать эмоции другого человека.

Формы эмпатии. В психологии принято выделять две основные формы эмпатии [107].

1. Сопереживание – это форма эмпатии, при которой индивид испытывает те же эмоции, что и другой человек благодаря отождествлению (идентификации) с ним.

2. Сочувствие – это форма эмпатии, при которой индивид испытывает свои собственные эмоции по поводу чувств другого человека.

И сопереживание, и сочувствие являются не только психологическими, но и нравственно-эстетическими, религиозными и философскими категориями. Так, в буддизме сострадание («Каруна») как форма сочувствия является одним из центральных понятий [95], особенно, в направлении махаяны – там оно считается главной добродетелью. Сострадание также упоминается в трудах по христианству и исламу. В религии, в целом, понятие сострадание имеет положительную коннотацию.

Уровни эмпатии. Выделяют три основных уровня эмпатии: низкий, характеризующийся равнодушием к мыслям и чувствам других [20]; средний, характеризующийся способностью в случае необходимости выразить свои

эмоции в силу необходимости и высокого уровня контроля [125]; высокий, характеризующийся эмоциональной открытостью и отзывчивостью [152].

Нарушение эмпатии. Как и любая иная способность человека, эмпатия имеет некоторые границы нормы, за которыми начинается патология. На наш взгляд, к ней можно отнести как недостаточное ее развитие, так и чрезмерное.

Недостаток эмпатии может наблюдаться как при условной норме, так и при выраженной патологии. В обоих случаях можно говорить об алекситимии – особенности личности, характеризующейся значительными трудностями в определении и описании эмоций [150].

Термин «алекситимия» был введен в 1972 г. П. Сифнеосом для обозначения лиц, не способных описывать собственные чувства [160]. В настоящее время он активно используется в психосоматической медицине, где определяется как фактор риска ряда заболеваний.

В рамках условной нормы алекситимия может наблюдаться у лиц с различными акцентуациями характера. В клинической психологии под акцентуацией принято считать такой тип характера, у которого какая-либо черта чрезмерно усилена, заострена. Акцентуированная личность занимает промежуточное положение между психически здоровыми и больными людьми [4]. Термин был введен в 1968 г. немецким психиатром К. Леонгардом, а затем доработан А. Е. Личко. Нарушение эмпатии наблюдается, в первую очередь, при шизоидной [135] и истероидной [143] акцентуациях.

2.3. Проблема психического заражения: социально-психологическое и историческое содержание

Психическое заражение – это собирательный термин, объединяющий ряд социально-психологических явлений на основе механизмов внушения и подражания [170]. Внушение описывалось нами выше. Подражание – это механизм социализации, основанный на следовании некоторому поведенческому и аффективному образцу. Это явление знакомо любому человеку с детства, когда он усваивал нормы поведения, язык и многое другое под влиянием социума.

По степени устойчивости выделяют подражание-моду и подражание-обычай, а по природе – подражание одного социального класса другому и

подражание в рамках одного и того же социального класса. Г. Тард в своей работе [198] выделяет два основных закона подражания.

1. Суть подражаемого явления перенимается раньше, чем ее форма.
2. Те, кто стоит ниже по социальной лестнице, подражают вышестоящим.

Исследования психического заражения. Проблема психического заражения в течение многих лет находится в фокусе социальной психологии, более того, катализировала развитие данной отрасли науки. Особенную активность в изучении данного вопроса проявляли представители Франции – страны, в которой менее чем за сто лет произошло четыре революции, что стало одним из факторов, поддерживающих интерес к указанной теме.

Одним из первых ученых, начавших изучение феномена психического заражения, был социолог, психолог и философ Г. Лебон. В своем основополагающем труде «Психология народов и масс» [129] он указывал, что масса влияет на отдельного индивида усилением бессознательных механизмов в ущерб сознательным. Происходит снижение уровня интеллекта, падает уровень критичности, снижается ответственность, личность на какое-то время стремительно деградирует. Человек приносит в жертву толпе свою индивидуальность, инстинктивно стремясь быть ее частью; это является архаичным, древним механизмом. Описывая свое время (XIX век), он ввел понятие «век толпы». В качестве примера, иллюстрирующего свой подход, он предложил случай массовой галлюцинации, который случился с моряками, искавшими своих пропавших товарищей. Им привиделось, что те уже рядом, взывают о помощи и машут руками, однако, при приближении к ним оказалось, что никаких людей там нет, а за них приняли несколько веток и листья, принесенные с берега.

С Г. Лебоном полемизировал Г. Тард, выступавший против понятия «век толпы». В его работах прослеживается разница между терминами «толпа» и «публика» [77]. Первая, действительно, связывает своих членов невидимыми бессознательными, архаичными путями, среди которых можно отметить и тесный физический контакт. Вторая же – за счет более сознательных механизмов: ума, интереса и т. п. По мнению автора, XIX век – это «век публики», а не толпы. Центральным механизмом психического заражения Г. Тард считал подражание,

сравнивая его с химическими и физическими процессами. Согласно ему, существует некоторый «всемирный закон повторения», который в мире животных реализуется генетически, а в мире людей – через подражание.

Э. Дюркгейм рассматривал общество как крайне сложное, многоуровневое явление, на которое оказывает влияние множество факторов. Он утверждал, что социум образуется благодаря согласию и солидарности [117], что превращает людей из животных в личностей. Именно оно удерживает общество в состоянии единства, не позволяя ему распасться на отдельные элементы, людей, которые по своей природе эгоистичны. Из этого можно сделать вывод, что психическое подражание является следствием влияния не бессознательного (животного), а сознательного (человеческого).

Феномен психического заражения в форме подражания изучался американским психологом А. Бандурой. Развивая идеи бихевиоризма, он предположил, что живые существа могут учиться, наблюдая поведение других [145]. Предложенная им концепция получила название теории моделирования. Известен его эксперимент с детьми и куклой Бобо: дети наблюдали на экране, как взрослый человек бьет куклу и после этого получает похвалу; когда им разрешили остаться с этой куклой наедине они также стали ее избивать. Был сделан вывод, что ребенок подражает старшему, что соответствует второму закону подражания, описанному нами ранее. Автор также описывает три основных способа следования модели: простое наблюдение, вследствие чего возникают реакции; наблюдение за вознаграждением или наказанием усиливает или ослабляет реакцию; наблюдение вызывает актуализацию тех реакций, которые уже были известны индивиду, но находились в инактивном состоянии.

В отечественной психологии и социологии психическое заражение изучалось крупным историком и социологом Б. Ф. Поршневым, разработавшим теорию суггестии и контрсуггестии [166].

Особенности и функции психического заражения. К особенностям психического заражения можно отнести качество и количество воздействующих факторов [104], наличие эффекта цепной реакции [168], взаимное усиление объектами психического заражения друг друга [171], многоуровневость проявления процесса психического заражения и зависимость степени влияния психического заражения от развития конкретной личности и социума в целом.

В социальной психологии принято выделять две основные функции психического заражения [192]:

- Усиление группового сплочения в ситуации, когда оно уже есть.
- Средство компенсации недостаточной групповой сплоченности.

Кроме двух указанных функций необходимо, на наш взгляд, добавить еще и третью – передачу историко-культурного опыта. В качестве примера можно привести различные массовые ритуалы коренных народов, в которых сохранились древние традиции. Обряды инициации, свадьбы и похороны – это способ передачи знаний и обычаев [108] у народов Африки, Азии, Австралии и Океании, обеих Америк. Хорошо известны групповые танцы и песнопения, переход в измененные состояния сознания (ИСС), ведущие к получению мистического опыта, который получить иными путями невозможно [49].

2.4. Феномен делегирования ответственности: классическое и современное понимание

Под делегированием ответственности принято понимать передачу индивидом ведущей роли в решении каких-либо вопросов или даже контроля над сферами собственной жизни другому человеку или группе лиц [101]. Эта передача может касаться как отдельного сегмента деятельности (работа, учеба, домашнее хозяйство и т. п.), так судьбы в целом. По всей видимости, совсем не делегировать ответственность невозможно. Индивид в значительной степени передает ее органам правопорядка (безопасность), службам здравоохранения (здоровье), работодателю (добывание средств существования) и т. п.

Отдельным аспектом данной темы является разграничение делегирования ответственности и конформизма, т. к. эти понятия имеют некоторую общую смысловую зону. С. Милгрэм выделяет четыре основных различия между этими понятиями: иерархию, имитацию, эксплицитность и добровольность [146].

Исследования делегирования ответственности. Принято выделять два наиболее известных эксперимента в данной области.

Первый был проведен американским социальным психологом С. Милгрэмом [89]. В нем испытуемым предлагалось при помощи нажатия специальной кнопки в присутствии «руководителя» наносить удары

электрическим током другим людям, игравшим роль обучающегося. Эта процедура была имитацией, о которой испытуемые не знали. Жертвы вполне натурально изображали боль от экзекуции, страх и т. п. По мере нарастания силы тока они доходили до «предсмертного» состояния, умоляя испытуемых остановиться; одновременно «руководитель» требовал продолжить процедуру. В результате 65% участников прошли точку невозврата, «убив» токком жертву. Получилось, что ответственность за жизнь и смерть в данном эксперименте была переложена испытуемым с себя на экспериментатора. Это и есть делегирование ответственности.

Второе исследование было проведено американским психологом М. Селигманом в 1970-х гг. [191]. Стремясь в некотором роде повторить известные опыты И. П. Павлова, он решил выработать у собак тревожную реакцию на некоторый стимул (наподобие экспериментов Й. Вольпе с кошками). Для этого стимул во времени совмещался с несильными, но чувствительными ударами электрического тока. Чтобы испытуемые животные раньше времени не покидали место проведения опыта, их блокировали в специальных ящиках. В какой-то момент собаки оказались заперты в этих коробках и подверглись ударам тока. Когда их освободили, выяснилось, что они вместо того, чтобы спешно покинуть ящик, лежали на его дне и жалобно скулили, перенося удары током. Другими словами, имея теперь возможность избежать боли, они «выбрали» возможность остаться и терпеть ее. Этот феномен получил название «выученной беспомощности». М. Селигман в этом эксперименте подтвердил теорию каузальной атрибуции Дж. Роттера, экстраполировав концепцию локуса контроля с человека на млекопитающих. Стало понятно, что опыт неподконтрольности событий является фактором, способствующим делегированию ответственности, т. е. можно говорить о своего рода «обучении пассивности».

Теории, объясняющие феномен делегирования ответственности. В общей сложности можно выделить три основных направления в психологии и психотерапии, в фокусе которых находится феномен делегирования ответственности: психодинамическое, когнитивно-поведенческое и экзистенциально-гуманистическое.

Психодинамическое направление представлено классическим психоанализом (З. Фрейд), аналитической психологией (К. Г. Юнг),

индивидуальной психологией (А. Адлер), неопсихоанализом (К. Хорни) [176].

Как указывалось выше, классический психоанализ был создан во второй половине XIX века австрийским неврологом З. Фрейдом. Занимаясь лечением больных истерией при помощи гипноза, он пришел к выводу, что в основе психики вообще и ее патологии в частности лежат «примитивные» бессознательные побуждения, ведущую роль среди которых играет сексуальное влечение. Делегирование ответственности, с позиций классического психоанализа, представляет собой отказ от ведущей роли собственного эго, передачу власти над собой другому, более значимому, лицу при помощи механизма, основанного на переносе эмоционального отношения (трансфере) [60].

Аналитическая психология была предложена в начале XX века как дальнейшее развитие идей психоанализа швейцарским психиатром К. Г. Юнгом, бывшим учеником и сподвижником З. Фрейда. Его концепция, созданная как синтез западной психотерапии и восточных духовных учений, дополнила психоаналитическое понимание психики новым элементом – коллективным бессознательным, состоящим из архетипов [240]. Делегирование ответственности здесь также понимается в рамках трансфера, но основанного на передаче власти над собой не реальной фигуре как таковой, а тому могущественному архетипу, который стоит за ней.

Индивидуальная психология также была предложена учеником и сподвижником З. Фрейда – австрийским психиатром А. Адлером в начале XX века [1]. Их отношения также оказались прерваны, когда он отказался от ведущей роли сексуального инстинкта, на которой базировалась вся концепция психоанализа. Вместо этого им были предложены в качестве центральных движущих сил два понятия: социального интереса и комплекса неполноценности. Первое побуждает индивида ориентироваться на общество, стараться быть включенным в него. Второе заставляет человека все время бороться с собой и, в ряде случаев, с окружением, стремясь занять в нем достойное место. А. Адлер также подверг критике концепцию психики З. Фрейда, выступая за целостное понимание личности и против попыток представить ее как некоторую структуру. Делегирование ответственности здесь понимается, с одной стороны, как способ

интеграции в социум, а, с другой, как отказ от преодоления комплекса неполноценности.

Неопсихоанализ – это собирательное название для ряда психодинамических подходов, которые также возникли в результате критики классического психоанализа З. Фрейда. Одним из наиболее значимых представителей данного направления является К. Хорни, которая в течение многих лет изучала неврозы [223] и предположила, что главной движущей силой развития личности является не инстинкты, а чувство коренной («базальной») тревоги. Делегирование ответственности – это способ совладания с тревогой, при котором индивид передает власть над собой иным людям, опираясь на них.

Когнитивно-поведенческое направление представлено психологическими школами Дж. Уотсона, Б. Скиннера, А. Бандуры, Дж. Роттера, а также психотерапевтическими концепциями Д. Мейхенбаума, А. Эллиса и А. Бека [31].

В классическом бихевиоризме Дж. Уотсона [2], описанном нами ранее, делегирование ответственности понимается как результат классического научения, в оперантном – как результат оперантного научения, а в социальном – как результат моделирования, основанного на подражании.

Теория каузальной атрибуции была разработана Дж. Роттером [196]. Согласно ей, человеческая психика склонна искать причину тех или иных явлений в жизни человека. Приписывание ответственности кому-либо получило название «локуса контроля», который бывает двух основных типов: внешний (экстернальный) и внутренний (интернальный). Указанный выше эксперимент М. Селигмана доказал истинность концепции Дж. Роттера, т. к. собаки в нем обладали именно внешним локусом контроля. Можно сделать вывод о том, что делегирование ответственности здесь – это приписывание ответственности за свою жизнь и судьбу внешним силам, которое сформировалось в результате получения опыта беспомощности.

Когнитивная модификация поведения была разработана Д. Мейхенбаумом. В основе его подхода лежит идея, сформулированная еще в 1920-х гг. советским психологом Л. С. Выготским и заключающаяся в том, что нашими мыслями и поведением управляет внутренняя речь – свернутый и скоротечный аналог обычной речи. Можно сказать, что эта речь в некотором роде является самопрограммированием или «самовербализацией» [216]. Применительно к

делегированию ответственности можно сказать, что оно является результатом внутренних высказываний особого рода – либо самоуничижительных, либо указывающих на передачу ответственность другому лицу.

Рационально-эмотивная терапия была разработана А. Эллисом. В основе подхода лежит модель ABC, которая указывает на связь между активирующим событием (activating event), убеждениями (beliefs) и следствием из них (consequences) [218]. В этой схеме поведение и эмоции относятся именно к последнему звену, следовательно, управляются установками и убеждениями. Автор разделил их на рациональные, способствующие развитию, адаптации и высокому качеству жизни, и иррациональные, оказывающие противоположное воздействие на психику. Делегирование ответственности здесь – это результат действия иррациональных дезадаптивных убеждений и установок, приписывающих передачу власти над собой кому-либо.

Когнитивная терапия была создана А. Беком [231] параллельно с подходом А. Эллиса, но независимо от него. В основе его подхода лежат идеи кибернетики и популярная в те годы тенденция к приравниванию функционирования познавательных процессов человека и работы систем компьютера. Согласно автору метода, в основе человеческой психики лежат процессы получения, переработки и хранения информации, которые и определяют многие свойства личности. Сбои в адекватной работе этих систем приводят к формированию когнитивных ошибок – привычных схем, своего рода фильтров, искажающих восприятие реальности и себя самого. Делегирование ответственности – это результат неадекватной обработки поступающей к индивиду информации, где «карта реальности» строится через призму передачи власти над своей жизнью другому лицу.

Экзистенциально-гуманистическое направление представлено школами И. Ялома и Ф. Перлза [274].

И. Ялом создал направление в психотерапии, получившее название экзистенциальной психотерапии. Хотя тема ответственности красной нитью проходит через труды многих представителей экзистенциализма в философии (М. Хайдеггер, С. Кьеркегор и др.) [242], художественной литературе (Ж. П. Сартр, А. Камю и др.) [228] и психотерапии (Дж. Бьюдженталь, Л. Бинсвангер) [206], именно И. Ялом смог аргументированно объяснить влияние

этого феномена на психику человека. Согласно ему, центральный конфликт личности состоит не в противостоянии Супер-эго и Ид, как утверждал З. Фрейд, а в ее конфронтации с данностями бытия – смертью, одиночеством, бессмысленностью и свободой [241]. Столкновение с каждой из них угрожает безопасности Эго, поэтому психика вырабатывает особые защитные механизмы, чтобы нивелировать их воздействие. В большинстве случаев их работа проявляется в неосознавании этих данностей в каждый текущий момент времени. «Нормальный» человек большую часть своей жизни не задумывается о приближающейся с каждым днем смерти или о проблеме собственного одиночества даже в окружении людей – иначе это было бы просто невыносимо. Свобода, несмотря на ее чрезмерное возвеличивание в Западном мире, является мощным фрустрирующим фактором, т. к. заставляет человека покинуть зону комфорта и взять ответственность за жизнь и судьбу на себя. Она подразумевает некоторый риск, пугает неизвестностью, страшит неудачей. Делегирование ответственности, соответственно, – это возвращение в комфортное и привычное, как минимум, с младенческих времен состояние, в котором свобода больше не угрожает личности.

Гештальт-терапия была создана Ф. Перлзом [178]. Согласно ему, любая личность имеет психологические границы – особый рубеж, внутри которого находится «Я» индивида. Различение «Я» и «не-Я» является одной из основополагающих характеристик человека, отличающих его от большинства животных. Психологические границы бывают различного размера. Если они сильно расширяются и поглощают границы других людей, то можно говорить о созависимости. Если они, наоборот, втягиваются вовнутрь, то речь идет о зависимости. В любом из указанных случаев происходит частичная деформация «Я», т. к. человек либо включает в него других людей, либо позволяет им включить часть себя. Подобное слияние границ в гештальт-терапии называется конфлюенцией [24]. В первом случае, при чрезмерно широких границах, личность не просто отвечает за себя, но и берет ответственность за других; во втором – она делегируется кому-то, и этот кто-то замещает собой часть «Я» индивида. Получается, что он становится как бы «неполноценным» человеком в том смысле, что лишь часть его личности принадлежит ему, а часть – другому человеку. Соответственно, при прерывании созависимых отношений возникает, фактически,

страх смерти, т. к. человек внезапно лишается «части себя». Метафорически выражаясь, он теряет руки или ноги. Делегирование ответственности здесь – это слияние личностных границ, размывание своего «Я», потеря способности разграничивать «Я» и «не-Я».

2.5. Ролевое взаимодействие в теории транзактного анализа и его связь с внушаемостью

Одним из центральных понятий социальной психологии является понятие социальной роли – функции, нормативно одобренного образца поведения, ожидаемого от каждого, занимающего данную позицию [112]. Ролевое взаимодействие – это взаимодействие носителей ролей в рамках социальной системы.

Исследования ролевого взаимодействия. Изучение ролевого взаимодействия, особенно в западных странах, имеет длительную историю и напрямую связано с развитием социологии. Нами ранее приводились подобные исследования, проводимые Н. Спаносом, Т. Барбером, Т. Сарбином, С. Милгрэмом и др.

Известный эксперимент в данной области был проведен в 1971 г. американским социальным психологом Ф. Зимбардо на базе Стэнфордского университета [80]. В подвале факультета психологии была смоделирована тюрьма. Участники были разделены на заключенных и надзирателей. Цель эксперимента заключалась в том, чтобы исследовать их ролевое взаимодействие. Испытуемые настолько вжились в свои роли, что искусственная тюрьма стала быстро напоминать настоящую, причем в ее худшем варианте. Ситуация стремительно ухудшалась, так как каждый третий «охранник» стал проявлять откровенную жестокость, что вызывало психотравмы у «заключенных». Из-за этого эксперимент был досрочно прекращен.

Социальная система. Социальная система – это совокупность социальных элементов, связанных между собой и образующих единое целое [184]. Данная концепция является следствием общей теории систем, разработанной австрийским биологом Л. фон Берталанди [224]. В нашей стране системное направление активно развивали А. А. Богданов, П. К. Анохин,

Г. П. Щедровицкий, А. Н. Колмогоров и др. Социальная система имеет ряд особенностей, таких как ее несводимость к простой сумме элементов, иерархичность, тенденция к поддержанию равновесия (гомеостаза) и ряд других.

Характеристики социальных ролей. К основным характеристикам любой роли можно отнести [201]:

- Масштаб роли – это ее характеристика, зависящая от диапазона межличностного взаимодействия.

- Способ получения роли – это то, каким образом носитель роли смог ею овладеть.

- Формализация роли – это характеристика роли, зависящая от рамок и жесткости ее исполнения.

- Мотивация – это потребность, которая оказывает побудительное влияние на исполнителя социальной роли.

Виды социальных ролей. Виды социальных ролей определяются особенностями той системы, в которую они включены. Выделяют две основные группы социальных ролей: роли, связанные с социальным статусом и межличностные роли.

Первая группа связана с социальным статусом или видом деятельности индивида [7]. Можно выделить роль учителя, ученика, врача и т. д. Такие роли являются наиболее формализованными, они обезличены, т. к. в них индивидуальность отступает на второй план. Ряд исследователей выделяет также социально-демографические роли, имеющие биологическую и культурную доминанты – отец, мать, сын и другие.

Вторая группа основана на межличностных отношениях, базируется на неформальных связях и характеризуется эмоциональной регуляцией [65]. Роли здесь носят ярко выраженный системный характер, что особенно заметно проявляется в различных коллективах – особые роли «лидера», «козла отпущения», «бедняжечки» и др.

Транзактная модель социального взаимодействия. Транзактный анализ внес свою лепту в понимание взаимодействия между людьми. Теория Э. Берна на данный момент является одной из наиболее значимых в данной теме, что подтверждается ее упоминанием практически в каждом учебнике по социологии, социальной психологии и смежным дисциплинам.

Транзактный анализ, предложенный в 1960-х гг. американским психиатром Э. Берном (1910-1970 гг.) [66], представляет собой школу психологии и психотерапии.

В рамках современного транзактного анализа существует ряд теорий, позволяющих охватить различные области человеческой деятельности [106]. Учитывая тему нашей работы, наибольший интерес представляют собой те из них, которые связаны с социальным взаимодействием.

Одним из центральных понятий в теории личности является понятие «эго-состояния», которое Э. Берн определял как согласованную систему чувств и переживаний, непосредственно связанную с определенным паттерном поведения [12]. В каждый момент времени человек может находиться лишь в одном из этих эго-состояний. В современной социальной психологии эго-состояние трактуется как ролевая позиция. Выделяют две модели личности: структурную и функциональную.

Структурная модель является трехзвенной и состоит из следующих эго-состояний [16]: Родителя (Р), Ребенка (Ре) и Взрослого (В). Эго-состояние Родителя (экстеропсихе) представляет собой набор мыслей, чувств и паттернов поведения, скопированных у реальных родителей человека или парентальных фигур, их заменяющих. Находясь в эго-состоянии Родителя он как бы «становится» своим родителем. Данная часть личности имеет общие черты с фрейдовским Супер-эго. Эго-состояние Ребенка (археопсихе) представляет собой набор мыслей, чувств и паттернов поведения, которые проигрываются из детства человека. Находясь в состоянии Ребенка он как бы вновь «становится» самим собой из прошлого. Эта часть психики имеет общие черты с фрейдовским Ид. Эго-состояние Взрослого (неопсихе) представляет собой набор мыслей, чувств и паттернов поведения, которые связаны с реагированием на ситуацию «здесь и сейчас». Находясь в состоянии Взрослого человек максимально точно, насколько это возможно для него, отражает реальность и себя в ней. Эта часть психики имеет общие черты с фрейдовским Эго. Вышеописанная структурная модель психики отвечает на вопрос «из чего состоит личность», отражая ее содержание.

Функциональная модель в транзактном анализе [121] предполагает дополнительное выделение Контролирующего и Заботливого Родителей, а также Адаптивного и Свободного Ребенка. С точки зрения функционирования Родитель

действительно может иметь две части: Контролирующий Родитель, часто критикующий и карающий, проявляется ригидными психологическими установками, всевозможными «надо» и «должен», это интроецированные суровые отец или мать. Заботливый Родитель, как правило, опекающий, проявляется разрешающими посланиями, такими как «ты можешь...», это добрые, сочувствующие папа и мама. С точки зрения функционирования Ребенок также имеет две составные части: Адаптивный Ребенок, зачастую покорный, который проявляется в желаемом для родителей или иных авторитетных фигур поведении, это «пай-мальчик» или «пай-девочка». Свободный Ребенок, который проявляется в естественном и спонтанном поведении, направленном на удовлетворении собственных нужд, это «играющий, наслаждающийся ребенок». Взрослого с точки зрения функционирования разделять на части не принято. Описанная выше функциональная модель психики отвечает на вопрос, «как взаимодействует личность?», отражая ее процессуальную сторону.

Сама по себе теория личности в транзактном анализе не дает понимания детерминанты внушаемости в большой группе, но является основой для теории социальных взаимодействий, которая уже напрямую связана с изучаемой проблемой.

Теория социального взаимодействия в транзактном анализе. Взаимодействие людей между собой является, как было указано выше, одной из базовых потребностей большинства представителей человечества, за исключением, видимо, лишь тех из них, которые имеют ярко выраженную специфическую психическую патологию, например, тяжелую форму аутизма. Автору на практике приходилось наблюдать, как ребенок с этой нозологией страдает от простого прикосновения матери, от попыток ее обнять его. Создавалось ощущение, что он испытывает физическую боль от такого контакта.

Но в большинстве случаев человек стремится к взаимодействию с окружающими. В транзактном анализе для объяснения общения используется приведенная выше трехзвенная структура личности. Когда два человека общаются, то у каждого из них есть такие части личности, как Родитель, Взрослый и Ребенок [141]; соответственно, каждая из этих частей одного из них может взаимодействовать с каждой из частей другого. Учитывая тот факт, что человек одновременно может «находиться» лишь в одной из этих частей,

получается, что субъект «А» будучи Родителем, Взрослым или Ребенком коммуницирует с субъектом «Б», который также находится в одном из этих трех состояний.

Единицей такого взаимодействия является транзакция [14]. Она, согласно еще бихевиоральной традиции, состоит из стимула (S), идущего от субъекта «А» к субъекту «Б» и реакции (R), идущей обратно от субъекта «Б» к субъекту «А». В рамках нашей работы мы не будем вдаваться в тонкости транзактного взаимодействия, а остановимся на «парентальной» связке, когда субъект «А» выступает в роли Родителя, а субъект «Б» – в роли Ребенка. При таком общении, фактически трансферном, мы можем говорить проигрывании людьми их прошлого, детско-родительского опыта.

Родитель здесь может быть как Заботливым, так и Контролирующим. Ребенок же будет Адаптивным. Субъект «А» с парентальной позиции дает некоторые идеи, которые принимаются субъектом «Б» с его детской позиции. Такое некритичное принятие идей и является внушаемостью, а транзактное взаимодействие – его социально-психологической детерминантой в группе.

Нужно учитывать также и тот факт, что человек не находится постоянно в одном и том же эго-состоянии. В зависимости от ситуации и внутренних потребностей человек периодически переходит из Родителя во Взрослого, из Взрослого в Ребенка и т. д. Особенностью манипуляции сознанием с опорой на транзактные механизмы является стимулирование людей находиться, когда это нужно, в эго-состоянии Ребенка, делая их более управляемыми, подчиняемыми. В этом случае мы можем говорить о работе бессознательных механизмов, которые выскальзывают из фокуса внимания, а, значит, становятся неуловимыми для критического мышления. Именно это и является основным критерием внушаемости.

В транзактном анализе была также разработана оригинальная трактовка понятия «симбиоз». Согласно ей, у человека в детстве практически не формируется собственные Родитель и Взрослый, а их функции берут на себя Родитель и Взрослый парентальной фигуры из окружения данного индивида. Получается, что он вынужден, обесценивая себя, как будто использовать эго-состояния другого человека [102]. Это приводит к росту инфантильности и неспособности принимать самостоятельные решения.

По Э. Берну каждый человек испытывает «голод структуры», стремясь упорядочить свое время так, чтобы получить необходимые «поглаживания», стимуляцию, т. к. скука может стать для него крайне дискомфортной. Существует шесть основных способов организовать свое время: избегание, ритуал, времяпрепровождение, деятельность, интимность и игра [15].

Игра как способ организации времени и основной механизм манипуляции в отношениях предоставляет человеку ряд преимуществ, таких как биологический, экзистенциальный, психологический и социальный выигрыши [13]. Существует более ста различных игр. Среди них есть такие, которые связаны с властью. Это – «Полицейские и воры», «Должник», «Ударь меня», «Приходите завтра» и многие другие [139]. Смысл этих игр заключается в том, что человек, переходя в роль Жертвы, автоматически ставит себя ниже тех, кто обладает властью, и готов пассивно воспринимать исходящую от них информацию.

Наиболее сложной и оригинальной концепцией транзактного анализа, которая также связана с проблемой внушаемости, является концепция жизненного сценария. Именно сценарий задает набор используемых индивидом ролей. Согласно Э. Берну, жизненный сценарий – это план жизни, который формируется ребенком под воздействием родительских предписаний, при помощи которого он структурирует свое время от рождения до смерти [195]. Этот план начинает формироваться в младенчестве, когда ребенок «выбирает» одну из четырех жизненных (экзистенциальных) позиций, которые мы указывали ранее.

Сценарий формируется не только на основе экзистенциальных позиций. Здесь основную роль играет родительское программирование, которое заключается в даче «предписаний» – указаний, которые определяют будущую жизнь человека. Наиболее вредоносными, «токсичными» из них являются те, которые были выделены транзактными аналитиками Р. и М. Гулдингами: «Не будь ребенком», «Не вырастай», «Не будь успешным» и др. [59].

Особенностью таких предписаний, определяющих сценарий, является их стойкость и сильное желание индивида их выполнить. Маленький ребенок, чей сценарий формируется в возрасте до 7 лет, не имеет достаточной силы Взрослого, не способен рационально решить, принимать ли такие указания или нет. Принятие предписаний и формирование сценария, таким образом, проходят вне сознательного контроля, что само по себе уже связано с внушаемостью и

внушениями. Еще одной особенностью жизненного сценария является то, что предписания для него могут даваться сразу на двух уровнях: более слабом вербальном («добивайся», «достигай», «живи») и более сильным невербальном («не добивайся», «не достигай», «не живи»).

Жизненный сценарий, своеобразная модель жизни, определяет взаимодействия человека с социумом. Если, например, индивид имеет сценарий слабого и безвольного алкоголика, то предписания его родителей выглядели так: «не думай», «не живи», «не вырастай», «не будь первым» и т. п. Он будет находиться в позиции «Я – не Ок, Ты – не Ок» или в позиции «Я – не ОК, Ты – ОК»; его основным эго-состоянием будет Ребенок; он будет играть в игру «Алкоголик». Таким образом, внушаемость такого человека будет связана с его жизненным сценарием.

2.6. Проблема социальной включенности и ее видение в современной психологии

Под социальной включенностью принято понимать степень интегрированности личности в группу [68]. Этот феномен имеет ряд характеристик: собственно активность человека в рамках группы как таковую; отношение к активности других ее членов; знание и предвидение их активности. Ряд исследователей рассматривает данный феномен как обеспечивающий связь личности и коллектива. Также необходимо отметить не только оценки и ожидания человека в отношении группы, но и группы в отношении человека, что обеспечивается за счет детерминанты социальной включенности. Антонимом социальной включенности является социальная исключенность или изолированность [28].

Виды социальной включенности. Социальная включенность может быть двух видов.

1. Адекватная – это вид социальной включенности, при которой индивид осознанно и целенаправленно действует в группе, его ценности и интересы соответствуют ей. Такой человек инициативен, активен, продуктивен и эффективен, он чувствует себя частью единого социального целого. Он регулярно

получает социальную стимуляцию, ощущает защищенность в рамках данной группы и видит свое будущее во взаимодействии с ней.

2. Неадекватная – это вид социальной включенности, при которой индивид неосознанно действует в группе, его ценности и интересы отличаются от ее. Такой человек безынициативен, пассивен, непродуктивен и неэффективен, он чувствует себя «придатком» группы, находясь в ее рядах по инерции. Он не получает или нерегулярно получает социальную стимуляцию, ощущает незащищенность в рамках данной группы и не видит свое будущее, во всяком случае желаемое, во взаимодействии с ней.

Связь личности и социума. Личность формируется в рамках какой-либо социальной группы. Объяснение того, зачем индивиду встраиваться в такую систему, предложил Э. Берн в рамках концепции психологических «голодов». Он предположил, что ребенку жизненно необходимы тактильные прикосновения, «поглаживания» [227], которые со временем становятся символическими. Эти прикосновения, удовлетворяя экзистенциальные потребности человека, необходимы ребенку как факт признания бытия его в этом мире, факт признания того, что он является живым существом. Поглаживание, тактильное или символическое, является самой простой и, вместе с тем, самой необходимой единицей признания. Получение поглаживаний является одной из причин социального взаимодействия и объясняет такой феномен как включенность.

Этапы развития личности в группе. Учитывая тот факт, что личность является социальной по своей природе, т. е. формируется в рамках социума и под его воздействием, необходимо рассмотреть этапы ее вхождения в него и дальнейшей интеграции. Всего выделяют три таких этапа [225].

1. Адаптация – это этап вхождения в группу, изучение действующих в ней норм и правил, овладение основными способами коммуникации и видами деятельности. На этом этапе индивид «подстраивается» под данную социальную общность.

2. Индивидуализация – это этап, на котором происходит поиск средств для проявления своей индивидуальности в рамках группы. На этом этапе индивид уже в некоторой степени вошел в данную социальную общность и пытается как-то проявить себя, найти свое особенное место.

3. Интеграция – это этап, на котором происходит синхронизация индивида и группы, «врастание» его в коллективную деятельность. На этом этапе индивид, найдя свою нишу в данной социальной общности, стремится к конструктивному взаимодействию с остальными ее членами.

Маргинальность. Маргинальность – это термин, означающий пограничность индивида относительно различных социальных групп, его промежуточное положение [230], а также состояние, характеризующееся потерей статуса лицами, вынужденными менять свое социальное положение [3]. Для маргинала свойственно отрицание ценностей и традиций той группы, к которой он формально принадлежит. Вместе с тем, они создают свою социальную общность, которая, часто строится по принципу «контркультуры».

Принято выделять индивидуальную и групповую маргинальность. В первом случае речь идет о неполной интегрированности личности в социальную общность. Во втором случае можно говорить о наличии целых маргинальных групп, которые не интегрируются в более крупные социальные общности. Такие группы возникают в результате изменения структуры общества, часто во время кризисов. Например, в позднем СССР и в 1990-ые гг. в России возникли такие маргинальные группы, как панки, кришнаиты и т. п., что стало результатом стремительного изменения привычного образа жизни, девальвации ценностных ориентиров, обвальной идеологической деградации старой политической системы и мощного экономического кризиса.

Степень социальной включенности маргиналов сильно колеблется. Так, они слабо интегрированы в свою родную социальную группу по причине ощущения себя чужими в ней; группа также считает их чужими («отступниками»), часто напоминая им об этом. Зато в рамках маргинальной социальной общности, например, таких, как «эмо» или «готы», такие индивиды обладают высокой степенью социальной включенности, что лишний раз делает акцент на значимости ценностных ориентаций.

Факторы социальной включенности. Главным фактором, лежащим в основе социальной включенности, является совместимость – способность членов группы синхронизировать свои действия и создать эффективные взаимоотношения в рамках общей деятельности.

Выделяют четыре основных уровня совместимости [164]:

– Психофизиологический – совместимость на уровне физиологических основ высшей нервной деятельности. Здесь в первую очередь речь идет о темпераменте как о динамической характеристике нервной системы.

– Психологический – совместимость на уровне психологических особенностей. Этот уровень отличается крайне широким диапазоном различных характеристик, к которым можно отнести совместимость характеров, поведенческих моделей и ряд иных.

– Социально-психологический – совместимость на уровне социально-ролевых ожиданий и моделей. Здесь речь идет о том, насколько совпадают взгляды индивида и членов группы на то, какое место должен занимать субъект, и какой деятельностью он заниматься.

– Социологический – совместимость на уровне социальных групп в целом. Здесь речь идет о том, насколько индивид может встроиться в социальную общность и насколько группа может его принять.

2.7. Выводы по 2 главе

Теоретический анализ литературы по теме внушаемости позволил выявить следующие ее социально-психологические детерминанты: конформизм, эмпатию, психическое заражение, делегирование ответственности, ролевое взаимодействие и социальную включенность.

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, оценка 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. Гардом, 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.

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).

Ролевое взаимодействие является социально-психологической детерминантой внушаемости. Одним из центральных понятий социального 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 о том, 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.

Проведенный анализ научной литературы позволил определить, что указанные выше факторы являются социально-психологическими детерминантами внушаемости. Но это утверждение справедливо лишь для малых и больших групп, так как именно им посвящены соответствующие работы. Далее описывается эмпирическое исследование социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе.

ГЛАВА 3.

МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ ВНУШАЕМОСТИ В СРЕДНЕЙ ГРУППЕ

3.1. Постановка проблемы исследования

Литературный обзор проблемы внушаемости и манипуляции сознанием показал, насколько значимой является данная тема не только для научных кругов, но и для общества в целом. Теоретический анализ имеющихся источников выявил две основные позиции в данном вопросе: психологическую, делающую акцент на социальных установках, ролевом взаимодействии и иных социальных элементах и физиологическую, делающую акцент на материальных основах внушаемости, гипнозе и других биологических особенностях функционирования головного мозга. Эти две точки зрения существуют практически изолированно, хотя они прекрасно дополняют друг друга.

Основной проблемой является недостаточный уровень изученности социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе. Это является следствием, как некоторых методологических трудностей, так и ряда иных причин.

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

В соответствие с заданной целью, выдвигаем следующие *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;

4. Изучить среднюю социальную группу как принципиально новую и 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 выше указанных 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.

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. Одними из важнейших социально-психологических детерминант 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.

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

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

3.2. Методология исследования

Методы исследования. Как указывалось выше, методология изучения феномена внушаемости имеет два аспекта, которые значительно усложняют получение валидной информации о ней.

Первым аспектом является проблема различения внушаемости и гипнабельности. Если внушаемость обычно понимается как способность человека некритично воспринимать информацию, исходящую извне, то гипнабельность – как способность человека к гипнозу, т. е. к достижению определенной глубины транса. Часто в научной литературе, даже не смотря на очевидное различие между этими понятиями, они используются как синонимы. Вместе с тем, люди, плохо поддающиеся гипнозу, особенно в шаблонном его исполнении, могут оказаться очень внушаемыми. Из этого следует, что они имеют низкую гипнабельность и высокую внушаемость. Именно поэтому исследование внушаемости неправомерно сводить к изучению гипнабельности.

Вторым аспектом являются очевидные методические трудности. Разработанные методики исследования внушаемости одновременно являются и методиками исследования гипнабельности, т. к. они создавались в рамках экспериментального изучения гипноза. Именно поэтому сложно эмпирически отделить одно понятие от другого. Тем не менее, эти методики используются в получении информации об обоих феноменах.

Еще одной сложностью в изучении внушаемости в средней группе является проблема качественной и количественной характеристик выборки. В первой серии исследования было собрано три группы по 48, 52 и 53 человека. Они отвечают двум основным критериям средней группы: во-первых, они превосходят численно совокупность в 30 человек, считающейся верхней границей малой группы; во-вторых, люди, их составляющие, проживают в одном городе и, в случае первого экспериментального блока, учатся вместе. Именно это позволяет считать экспериментальные группы средними.

В эмпирической части исследования были использоваться следующие методы:

– Тест (методики «Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)», «Диагностика уровня эмпатических способностей», «Локус контроля», «Определение ролевой позиции в межличностном взаимодействии», «Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности»).

– Эксперимент (методика «Шкала внушаемости Барбера», специально разработанный эксперимент «Выборы»).

– Методы математической статистики (корреляционный и факторный анализ).

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.

3.3. Методики исследования

1. Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)

«Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)» был предложен в 1950-х гг. известным психологом Р. Кеттеллом. Согласно автору, личность представляет собой набор из 16 устойчивых и взаимосвязанных элементов (черт личности), которые объясняют ее внутреннее содержание и поведение.

В исследовании была использована форма С данного опросника, содержащая 105 вопросов. Из 16 факторов был выбран фактор Q₂ (конформность). Низкое значение по этой шкале характерно для человека с высоким показателем конформности, зависимостью от мнения и оценок окружающих, низкой самостоятельностью и потребностью в социальном одобрении. Высокое значение по данной шкале характерно для человека с низким показателем конформности, независимостью от мнения и оценок окружающих, высокой самостоятельностью и невысокой потребностью в социальном одобрении.

Инструкция: «Вам предлагается ответить на ряд вопросов, цель которых – выяснить особенности Вашего характера, склонностей и интересов. Отвечая на вопрос, Вы можете выбрать один из трех предложенных вариантов ответов. Номер ответа на бланке должен соответствовать номеру вопроса. Выбрав ответ «а», перечеркните крестиком левый символ, ответ «в» – средний символ, ответу «с» соответствует правый символ. Отвечая, помните: не тратьте времени на раздумья, давайте первый естественный ответ, который приходит Вам в голову; старайтесь избегать промежуточных, «неопределенных» ответов; не пропускайте ничего, обязательно отвечайте на все вопросы подряд».

2. Диагностика уровня эмпатических способностей

Данная методика была предложена отечественным психологом В. В. Бойко. Согласно автору, эмпатия как способность человека сопереживать другому связана с тремя аспектами – рациональным, эмоциональным и интуитивным. Кроме анализа этих факторов, методика позволяет изучить общий уровень развития этой способности.

Испытуемым предстояло ответить на 36 вопросов утвердительно или отрицательно. Низкое значение по шкале общего уровня развития эмпатии характерно для человека с низким показателем эмпатии, неразвитой способностью чувствовать эмоции других людей и сопереживать им. Высокое значение по данной шкале характерно для человека с высоким показателем эмпатии, развитой способностью чувствовать эмоции других людей и сопереживать им.

Инструкция: «Прочтите утверждения, указанные ниже. Оцените, свойственны ли вам следующие особенности, согласны ли вы с утверждениями, ответив «Да» или «Нет» напротив каждого из них».

3. Локус контроля.

Методика «Локус контроля» была разработана в 1950-х гг. американским психологом Дж. Роттером в рамках созданной им теории каузальной атрибуции. Эта теория, относящаяся к направлению бихевиоризма, постулирует, что человеку свойственно приписывать себе или окружающим ответственность за то, что с ним происходит. Если она приписывается окружающему миру, то такой

локус контроля считается внешним (экстернальным), если себе самому – внутренним (интернальным). Методика позволяет исследовать то, какой именно локус контроля у испытуемого.

Всего в ней 29 утверждений, каждое из которых представлено в двух видах. В методике используются две шкалы – интернальности и экстернальности, между которыми существует обратная зависимость. Высокие значения по шкале интернальности и низкие по шкале экстернальности характерны для человека с низкой склонностью делегировать ответственность другим людям, тенденцией к опоре на собственное мнение и независимостью в принятии решений. Низкие значения по шкале интернальности и высокие по шкале экстернальности характерны для человека с высокой склонностью делегировать ответственность другим людям, слабо выраженной или отсутствующей тенденцией к опоре на собственное мнение и зависимостью в принятии решений от окружающих лиц.

Инструкция: «Прочтите каждое высказывание в паре и решите, с каким из них вы согласны в большей степени. Выберите для каждого упражнения только один вариант – «а» или «б» и отметьте его «V».

4. Определение ролевых позиций в межличностных отношениях

Данная методика, также известная под названиями «Тест эго-состояний» и «Родитель-Взрослый-Ребенок» была предложена американским психиатром и психотерапевтом Э. Берном. Согласно автору, человек одновременно может прибывать лишь в одном из трех эго-состояний – Родительском (Р), Взрослом (В) или Детском (Ре). Методика позволяет исследовать наиболее предпочитаемое из них, в котором человек проводит большую часть времени.

Всего в ней 21 утверждение, каждое из которых требуется оценить по 10-ти балльной шкале. В методике используются три шкалы – Родитель, Взрослый и Ребенок. Высокий балл по шкале Р характерен для человека, который много времени находится в Родительском эго-состоянии, низкий балл по этой же шкале означает, что он находится в нем мало времени. Высокий балл по шкале В характерен для человека, который много времени находится во Взрослом эго-состоянии, низкий балл по этой же шкале означает, что он находится в нем мало времени. Высокий балл по шкале Ре характерен для человека, который много времени находится в эго-состоянии Ребенка, низкий балл по этой же шкале

означает, что он находится в нем мало времени.

Инструкция: «Оцените приведенные ниже утверждения по отношению к Вам по шкале от 0 до 10, где 0 – это утверждение вообще не имеет к Вам отношения, а 10 – полностью соответствует Вам. Впишите эту оценку рядом с утверждением».

5. Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности

Данная методика была предложена Д. Расселом и М. Фергюссоном. Согласно авторам, личность может быть включена или исключена из социума в различной степени, то есть «включенность» и «изолированность» являются лишь полюсами данного параметра, которые соединяются некоторой шкалой, континуумом. Методика позволяет исследовать уровень социальной изолированности личности.

Всего в ней 20 утверждений, каждое из которых требуется оценить по 4-х балльной шкале. Получившийся в итоге результат оценивает уровень социальной изолированности личности. Высокий балл характерен для человека, который ощущает себя изолированным от социума, исключенным из системы межличностных взаимодействий. Низкий балл характерен для человека, который ощущает себя интегрированным в социум, включенным в систему межличностных взаимодействий.

Инструкция: «Рассмотрите последовательно каждое из приведенных ниже утверждений и оцените с точки зрения частоты их проявления в вашей жизни при помощи четырех вариантов ответов: «часто» (3 балла), «иногда» (2 балла), «редко» (1 балл) и «никогда» (0 баллов)».

6. Шкала внушаемости Барбера

Шкала внушаемости Барбера (Barber Suggestibility Scale, BSS) была разработана в 1960-х гг известным гипнотерапевтом и исследователем гипноза Т. Барбером. Согласно автору, внушаемость человека может быть измерена при помощи ряда специально разработанных восьми проб, которые проводятся с закрытыми глазами:

– Опускания руки – испытуемый вытягивает руку перед собой и ему внушается, что его она стала очень тяжелой и стремится опуститься.

– Левитации руки – испытуемый вытягивает перед собой другую руку и ему внушается, что она стала очень легкой и стремится подняться.

– «Ручной замок» – испытуемый переплетает пальцы руки и ему внушается, что он не может их расцепит.

– Галлюцинация жажды – испытуемому внушается, что он очень хочет пить и, затем, получает возможность напиться холодной, освежающей водой.

– Безмолвие – испытуемому внушается, что его челюсти сомкнуты так сильно, что он не может говорить, даже не сможет произнести собственное имя.

– Неподвижность тела – испытуемому внушается, что он настолько сильно «приклеился» к стулу, что даже не может с него встать; эта проба в первой экспериментальной группе проиллюстрирована на рис. 3.

– «Постгипнотический» отклик – испытуемому внушается, что после завершения проб исследователь постучит по какому-либо предмету и тот автоматически покашляет.

– Избирательная амнезия – испытуемому внушается, что после окончания всех проб он забудет одну из них, которая была связана с левитацией руки.

После проведения всех восьми проб испытуемые должны отметить степень собственного отклика на внушения в специальном бланке.

7. Эксперимент «Выборы»

Данный эксперимент был разработан нами специально для исследования степени подверженности испытуемых психическому заражению. При его планировании было взято за основу известное исследование С. Аша, в котором группа влияет на индивида при выборе изображения с «правильной» длиной отрезка. Поэтому возникла необходимость отделить феномен конформности, изучаемый в эксперименте С. Аша, от склонности к психическому заражению, изучаемому в ходе данного исследования. Это было достигнуто за счет: 1) влияния меньшинства на большинство (в 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 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. Одной из задач в ходе проведения эксперимента 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. Так было смоделировано психическое заражение. Выбор, который делался испытуемыми, основывался не на логике (кандидаты ведь практически равны), а на эмоциях, вызванных специально подготовленными субъектами. В бланке им надо было написать цифру, соответствующую тому кандидату, которого они выбрали.

При этом чтобы 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.

Экспериментальный план. 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 – психическое заражение, к дополнительным можно отнести личностные особенности испытуемых. Экспериментальный план имеет вид, представленный в таблице 1.

Таблица 1

План эксперимента «Выборы»

1. Экспериментальная группа	R O	X
-----------------------------	--------	---

Условные обозначения: R – рандомизация, X – агитация (экспериментальное воздействие), O – выбор того или иного кандидата (тестирование).

8. Методы математической статистики

Для установления корреляций между уровнем внушаемости и ее предполагаемыми социально-психологическими детерминантами в средней группе (конформностью, эмпатией, локусом контроля, ролевой позицией, социальной изолированностью/включенностью и психическим заражением) был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена – непараметрический метод, используемый для изучения статистической связи между явлениями.

Для установления латентных связей между указанными переменными был использован факторный анализ – многомерный метод, позволяющий снизить влияние неизвестных переменных и ошибок. Кроме того, он позволяет выявить скрытые переменные факторы.

3.4. Описание и характеристики выборки

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

Характеристики выборки в первой серии исследования. 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. рисунок 2).

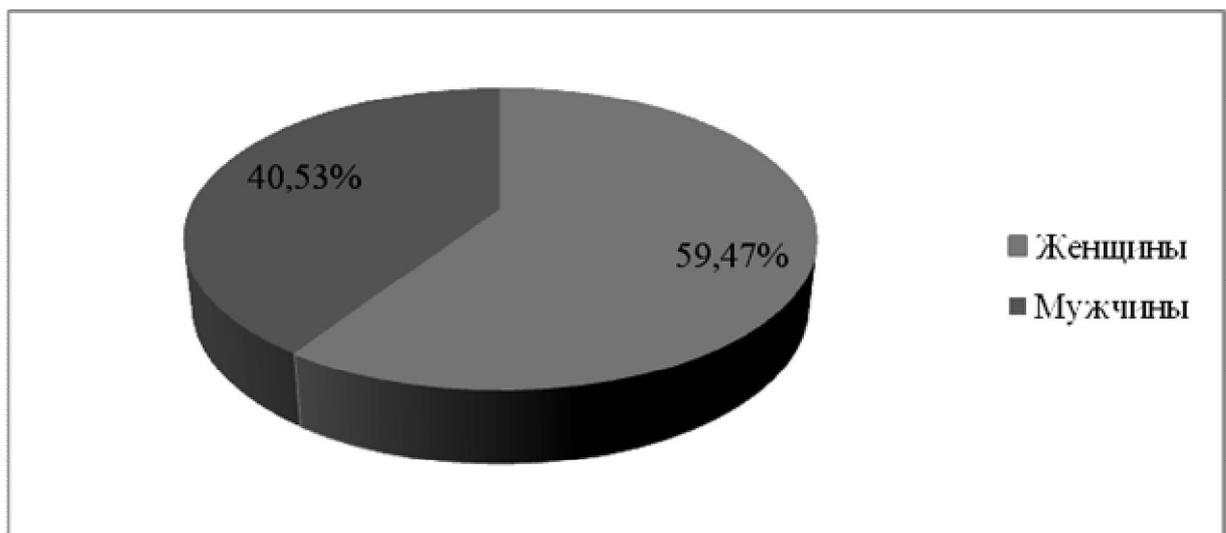


Рисунок 2. Распределение испытуемых по полу в первой серии исследования

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. Графически распределение испытуемых по возрасту отражено на рисунке 3.

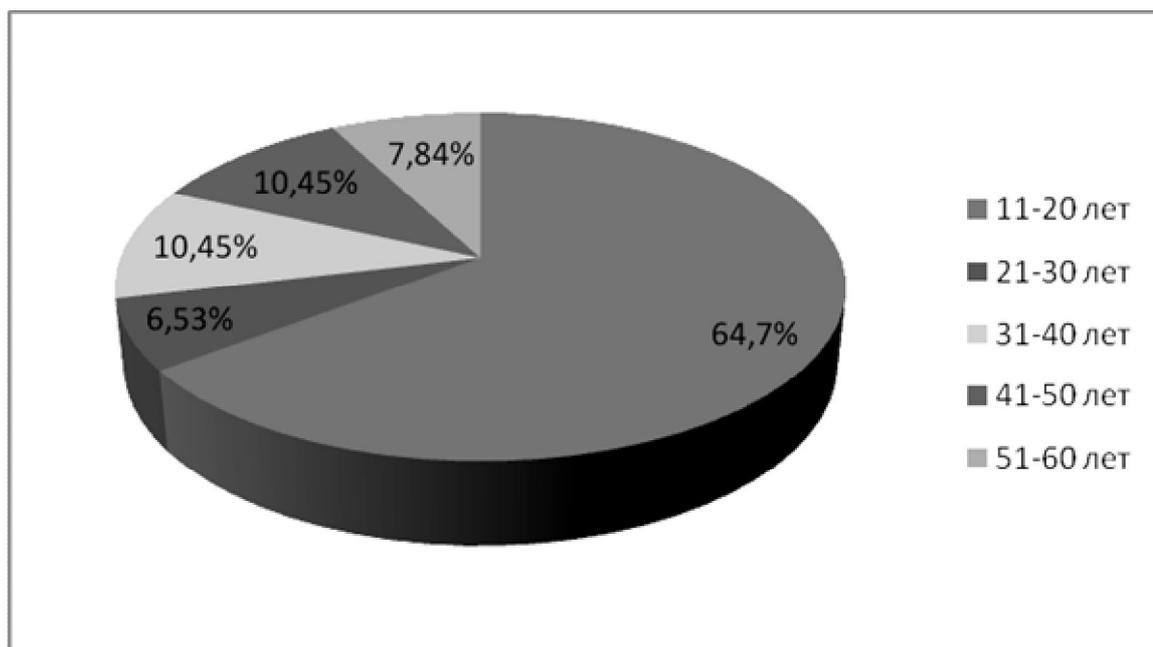


Рисунок 3. Распределение испытуемых по возрасту в первой серии исследования

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 являлись соучастникам экспериментатора.

Первая серия исследования проводилась тремя блоками. Первый блок (48 человек) был набран среди студентов ГБОУ ВПО РНИМУ им. Н. И. Пирогова Минздрава; 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 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. Всего в ней можно выделить 14 основных профессиональных направлений (см. таблицу 2):

Таблица 2

Распределение испытуемых по роду деятельности
в первой серии исследования

Род деятельности	Количество испытуемых	% испытуемых
Студенты-медики	25	16,33
Студенты-психологи	18	11,76
Студенты-биологи	9	5,88
Врачи	11	7,18
Психологи	16	10,45
Педагоги	12	7,84
Экономисты	20	13,07
Менеджеры	12	7,84
Военные	1	0,65
Бизнесмены	3	1,96
Водители	1	0,65
Юристы	18	11,76
Специалисты в области общественных наук (социологи, культурологи и политологи)	4	2,61
Журналисты	3	1,96

Таблица 2 позволяет сделать вывод о том, что испытуемые в первой серии

исследования распределились по роду деятельности 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. Его главной задачей было исключить возможность случайного совпадения изучаемых показателей. Процедура проведения и методики было полностью идентичны тем, которые использовались в основном исследовании.

Характеристики выборки во второй серии исследования. 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. рисунок 4).

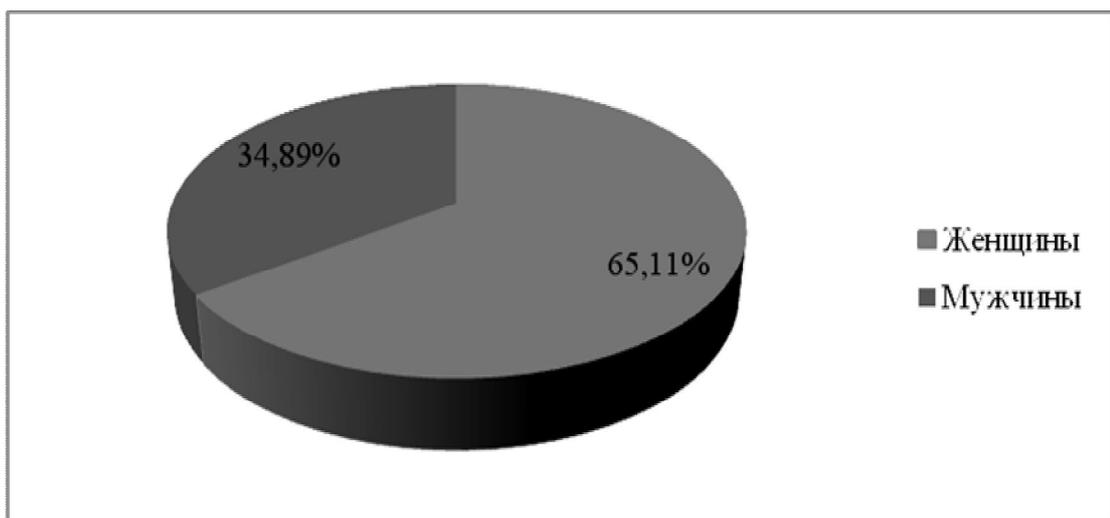


Рисунок 4. Распределение испытуемых во второй серии исследования по полу

Распределение испытуемых второй серии исследования по возрасту. Испытуемые распределились следующим образом: лица, чей возраст находился в диапазоне от 21 до 30 лет, составили совокупность в 7 человек (16,27%), в диапазоне от 31 до 40 – 11 человек (25,58%), в диапазоне от 41 до 50 лет – 23 человека (53,48%) и в диапазоне от 51 до 60 лет – 2 человека (4,65%). Средний возраст выборки – 40,1 года. Графически распределение испытуемых по возрасту отражено на рисунке 5.

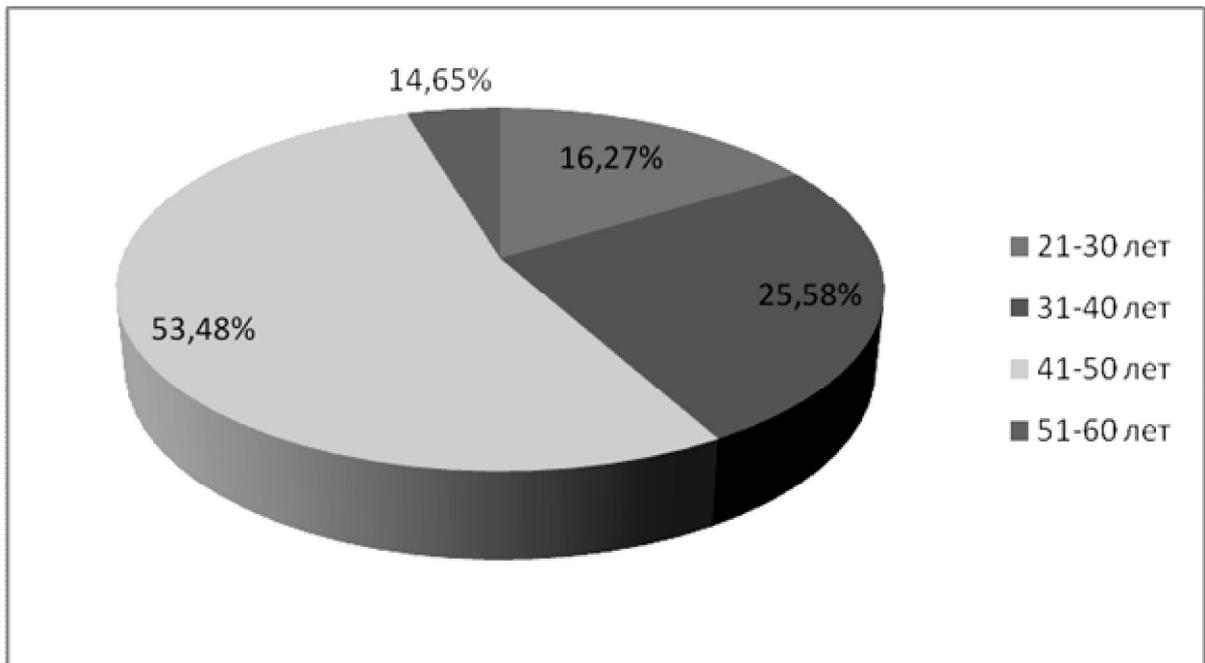


Рисунок 5. Распределение испытуемых во второй серии исследования по возрасту

Кроме 43-х собственно испытуемых, во второй серии исследования присутствовало 6 подставных лиц, чье количество было сокращено по сравнению с основным исследованием в связи с меньшим количеством членов группы. Распределение испытуемых второй серии исследования по роду деятельности отражено в таблице 3.

Распределение испытуемых во второй серии исследования
по роду деятельности

Род деятельности	Количество испытуемых	% испытуемых
Преподаватели-психологи	16	37,20
Преподаватели-врачи	7	16,27
Менеджеры	7	16,27
Администраторы	5	11,62
Охранники	4	9,30
Специалисты в области IT	2	4,65
Уборщики	2	4,65

Из таблицы 3 следует, 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 ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ
ВНУШАЕМОСТИ В СРЕДНЕЙ ГРУППЕ

Результаты эмпирического исследования социально-психологических детерминант внушаемости в средней группе описаны в четырех параграфах. В начале приводится описание и анализ результатов исследования по методикам в каждой из серий исследования, затем описываются результаты корреляционного и факторного анализа, после чего обсуждаются результаты. Завершается глава выводами по результатам эмпирического исследования.

4.1. Описание и анализ результатов исследования по методикам

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. таблицу 4).

Дескриптивная статистика позволила получить нам следующие данные по изучаемым параметрам:

Дескриптивная статистика по первой серии исследования

Descriptive Statistics								
	Val. N	Mean	Med.	Min.	Max.	Range	Quart.	S.Dev.
Возраст	153	26,46	19,00	17,00	60,00	43,00	16,00	12,51
16 PF (показатель конформности)	153	6,34	6,40	0,70	11,80	12,50	3,50	2,41
Диагностика уровня эмпатических способностей	153	18,78	19,00	11,00	25,00	14,00	4,00	3,10
Локус контроля (показатель экстернальнос- ти)	153	12,07	12,00	1,00	20,00	19,00	6,00	4,00
Локус контроля (показатель интернальности)	153	10,68	11,00	3,00	20,00	17,00	5,00	3,88
Показатель ролевой позиции «Ребенок»	153	42,56	43,00	24,00	60,00	36,00	13,00	9,03
Показатель ролевой позиции «Взрослый»	153	43,92	46,00	15,00	64,00	49,00	13,00	11,67
Показатель ролевой позиции «Родитель»	153	31,77	32,00	4,00	58,00	54,00	14,00	10,32
Показатель социальной изолированнос- ти	153	18,83	19,00	0,00	50,00	50,00	14,00	10,14
BSS (показатель уровня внушаемости)	152	2,48	2,15	0,00	4,70	4,70	2,05	2,57
Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)	153	1,29	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	0,45

Возраст. Минимальное значение равно 17 годам, максимальное 60 годам, среднее 26,46 года, медиана 19 годам. Разница между минимальным и

максимальным значениями равняется 43 единицам, квартиль равен 16 единицам, стандартное отклонение составляет 12,51 единицы.

Показатель конформности. Минимальное значение равно 0,7 балла, максимальное – 11,8 балла, среднее – 6,34 балла, медиана – 6,4 балла. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 12,5 единицам, квартиль равен 3,5 единицам, стандартное отклонение составляет 2,41 единицы.

Показатель эмпатии. Минимальное значение равно 11 баллам, максимальное – 25 баллам, среднее – 18,78 балла, медиана – 19 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 14 единицам, квартиль равен 4 единицам, стандартное отклонение составляет 3,10 единицы.

Показатель экстернальности. Минимальное значение равно 1 баллу, максимальное – 20 баллам, среднее – 12,07 балла, медиана – 12 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 19 единицам, квартиль равен 6 единицам, стандартное отклонение составляет 4,00 единицы.

Показатель интернальности. Минимальное значение равно 3 баллам, максимальное – 20 баллам, среднее – 10,68 балла, медиана – 11 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 17 единицам, квартиль равен 5 единицам, стандартное отклонение составляет 4,00 единицы.

Показатель ролевой позиции «Ребенок». Минимальное значение равно 24 баллам, максимальное – 60 баллам, среднее – 42,56 балла, медиана – 43 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 36 единицам, квартиль равен 13 единицам, стандартное отклонение составляет 9,03 единицы.

Показатель ролевой позиции «Взрослый». Минимальное значение равно 15 баллам, максимальное – 64 баллам, среднее – 43,92 балла, медиана – 46 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 49 единицам, квартиль равен 13 единицам, стандартное отклонение составляет 11,67 единицы.

Показатель ролевой позиции «Родитель». Минимальное значение равно 4 баллам, максимальное – 58 баллам, среднее – 31,77 балла, медиана – 32 баллам.

Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 64 единицам, квартиль равен 14 единицам, стандартное отклонение составляет 10,32 единицы.

Показатель социальной изолированности. Минимальное значение равно 0 баллам, максимальное – 50 баллам, среднее – 18,83 балла, медиана – 19 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 50 единицам, квартиль равен 14 единицам, стандартное отклонение составляет 10,14 единицы.

Показатель уровня внушаемости. Минимальное значение равно 0 баллам, максимальное – 4,7 балла, среднее – 2,48 балла, медиана – 2,15 балла. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 4,7 единицы, квартиль равен 2,05 единицы, стандартное отклонение составляет 2,57 единицы.

Показатель уровня способности к психическому заражению. Минимальное значение равно 1 баллу, максимальное – 2 баллам, среднее – 1,29 балла, медиана – 1 баллу. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 1 единице, квартиль равен 1 единице, стандартное отклонение составляет 0,45 единицы.

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. таблицу 5).

Дескриптивная статистика позволила получить нам следующие данные по изучаемым параметрам:

Возраст. Минимальное значение равно 24 годам, максимальное – 54 годам, среднее – 40,11 года, медиана – 43 годам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 30 единицам, квартиль равен 13 единицам, стандартное отклонение составляет 8,16 единицы.

Показатель конформности. Минимальное значение равно 3,1 балла, максимальное – 10,1 балла, среднее – 6,88 балла, медиана – 7,6 балла. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 7 единицам, квартиль равен 3,8 единицы, стандартное отклонение составляет 2,12 единицы.

Таблица 5

Дескриптивная статистика по второй серии исследования

Descriptive Statistics								
	Val. N	Mean	Med.	Min.	Max.	Range	Quart.	S.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 экстернальнос- ти)	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	11,000	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

Показатель эмпатии. Минимальное значение равно 13 баллам, максимальное – 26 баллам, среднее – 19,69 балла, медиана – 20 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 13 единицам, квартиль равен 5 единицам, стандартное отклонение составляет 2,98 единицы.

Показатель экстернальности. Минимальное значение равно 6 баллам, максимальное – 20 баллам, среднее – 14,23 балла, медиана – 14 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 14 единицам, квартиль равен 6 единицам, стандартное отклонение составляет 3,55 единицы.

Показатель интернальности. Минимальное значение равно 5 баллам, максимальное – 16 баллам, среднее – 9,41 балла, медиана – 9 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 11 единицам, квартиль равен 4 единицам, стандартное отклонение составляет 2,91 единицы.

Показатель ролевой позиции «Ребенок». Минимальное значение равно 26 баллам, максимальное – 57 баллам, среднее – 42,02 балла, медиана – 41 баллу. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 31 единице, квартиль равен 12 единицам, стандартное отклонение составляет 7,74 единицы.

Показатель ролевой позиции «Взрослый». Минимальное значение равно 16 баллам, максимальное – 61 баллу, среднее – 38,30 балла, медиана – 40 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 45 единицам, квартиль равен 29 единицам, стандартное отклонение составляет 13,62 единицы.

Показатель ролевой позиции «Родитель». Минимальное значение равно 11 баллам, максимальное – 45 баллам, среднее – 28,51 балла, медиана – 28 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 34 единицам, квартиль равен 13 единицам, стандартное отклонение составляет 8,45 единицы.

Показатель социальной изолированности. Минимальное значение равно 5 баллам, максимальное – 49 баллам, среднее – 21,51 балла, медиана – 22 баллам. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 44

единицам, квартиль равен 8 единицам, стандартное отклонение составляет 8,35 единицы.

Показатель уровня внушаемости. Минимальное значение равно 0,3 балла, максимальное – 5 баллам, среднее – 2,46 балла, медиана – 2,5 балла. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 4,7 единицы, квартиль равен 1,9 единицы, стандартное отклонение составляет 1,13 единицы.

Показатель уровня способности к психическому заражению. Минимальное значение равно 1 баллу, максимальное – 2 баллам, среднее – 1,30 балла, медиана – 1 баллу. Разница между минимальным и максимальным значениями равняется 1 единице, квартиль равен 1 единице, стандартное отклонение составляет 0,46 единицы.

Сравнение средних значений изучаемых показателей в обеих сериях исследования дало следующие результаты. Численность участников первой серии (153) превосходит численность участников второй (43). Участники первой серии младше (26,46) участников второй (40,11). Показатель конформности в первой серии (6,34) уступает показателю во второй (6,88). Показатель эмпатии в первой серии (18,78) уступает показателю во второй (19,69). Показатель экстернального локуса контроля в первой серии (12,07) уступает показателю во второй (14,23). Показатель интернального локуса контроля в первой серии (10,68) превосходит показатель во второй (9,41). Показатель ролевой позиции «Ребенок» в первой серии (42,56) превосходит показатель во второй (42,02). Показатель ролевой позиции «Взрослый» в первой серии (43,92) превосходит показатель во второй (38,30). Показатель ролевой позиции «Родитель» в первой серии (31,77) превосходит показатель во второй (28,52). Показатель социальной исключенности в первой серии (18,83) уступает показателю во второй (21,51). Показатель внушаемости в обеих сериях исследования практически равнозначный (2,48 и 2,46 соответственно), также как и показатель способности к психическому заражению (1,29 и 1,30 соответственно).

Результаты исследования по каждой из методик

Ниже приводятся данные по каждой из использованных методик в первой и второй сериях исследования.

Результаты исследования по методике «Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)», полученные в первой серии.

Данная методика была использована для изучения уровня зависимости испытуемых от группы, поэтому нас интересовал показатель конформности (фактор Q_2). Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 6.

На приведенном рисунке 6 видно, что имеются различия между минимальным и максимальным полученными баллами у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 0,7 балла, максимум – 9,8 балла; у лиц мужского пола – 1,4 и 11,8 балла соответственно.

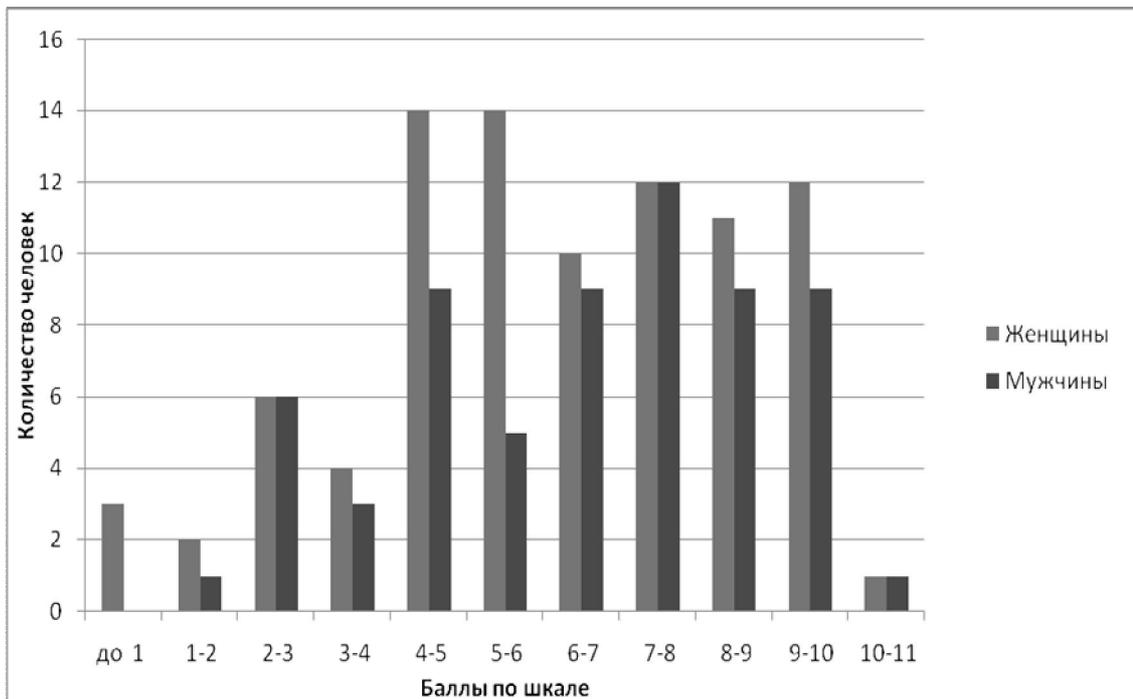


Рисунок 6. Результаты исследования по методике «16 PF» (фактор Q_2), полученные в первой серии

Результаты исследования по методике «Шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF)», полученные во второй серии

Данная методика была использована для изучения уровня зависимости испытуемых от группы, поэтому нас интересовал показатель конформности (фактор Q₂). Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 7.

На рисунке 7 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 3,2 балла, максимум – 9,5 балла; у лиц мужского пола – 3,1 и 10,1 балла соответственно.

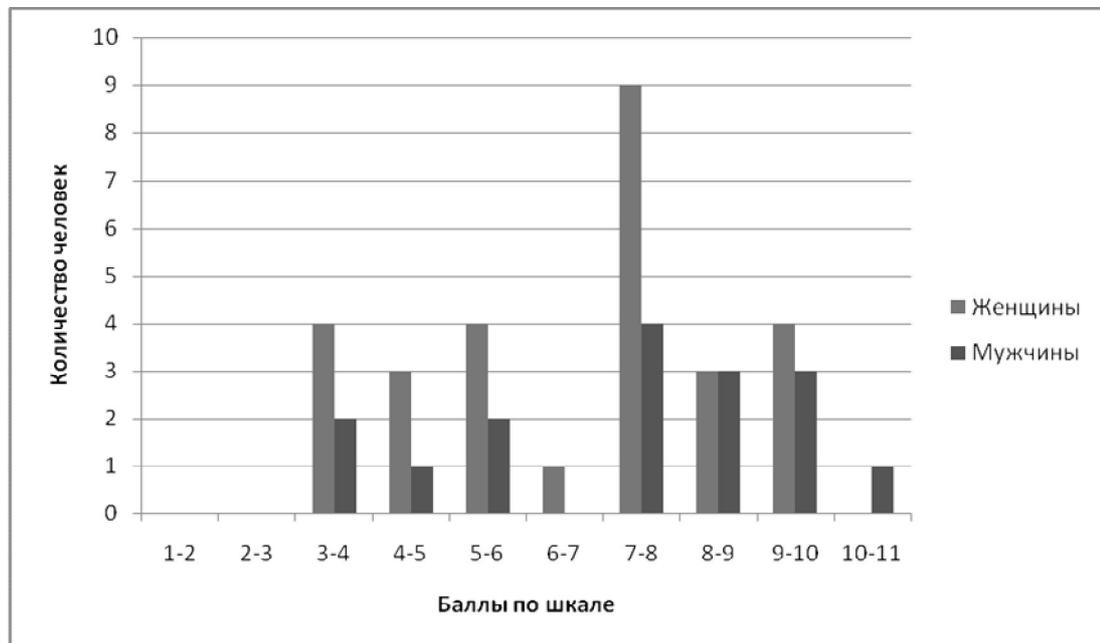


Рисунок 7. Результаты исследования по методике «16 PF» (фактор Q₂), полученные во второй серии

Результаты исследования по методике «Диагностика уровня эмпатических способностей», полученные в первой серии

Данная методика была использована для изучения уровня эмпатии испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 8.

На рисунке 8 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и совпадение максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 11 баллов, максимум – 25 баллов; у лиц мужского пола – 13 и 25 баллов соответственно.

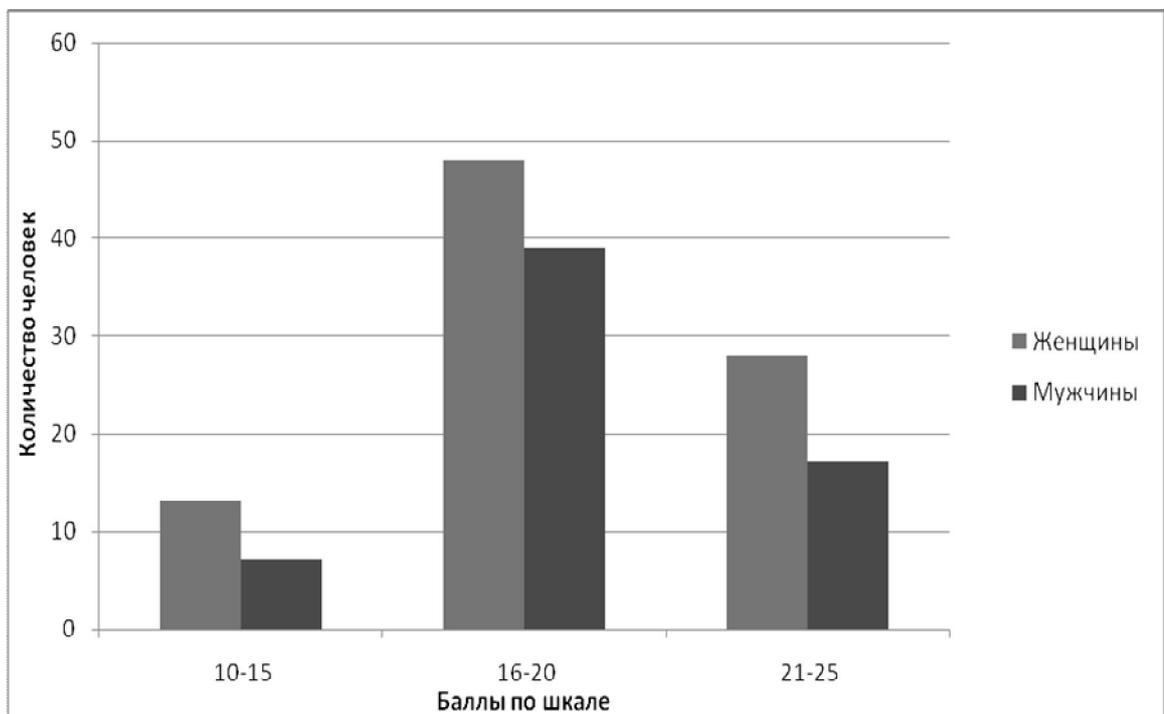


Рисунок 8. Результаты исследования по методике «Диагностика уровня эмпатических способностей», полученные в первой серии

Результаты исследования по методике «Диагностика уровня эмпатических способностей», полученные во второй серии

Данная методика была использована для изучения уровня эмпатии испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 9.

На рисунке 9 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 13 баллов, максимум – 26 баллов; у лиц мужского пола – 16 и 24 балла соответственно.

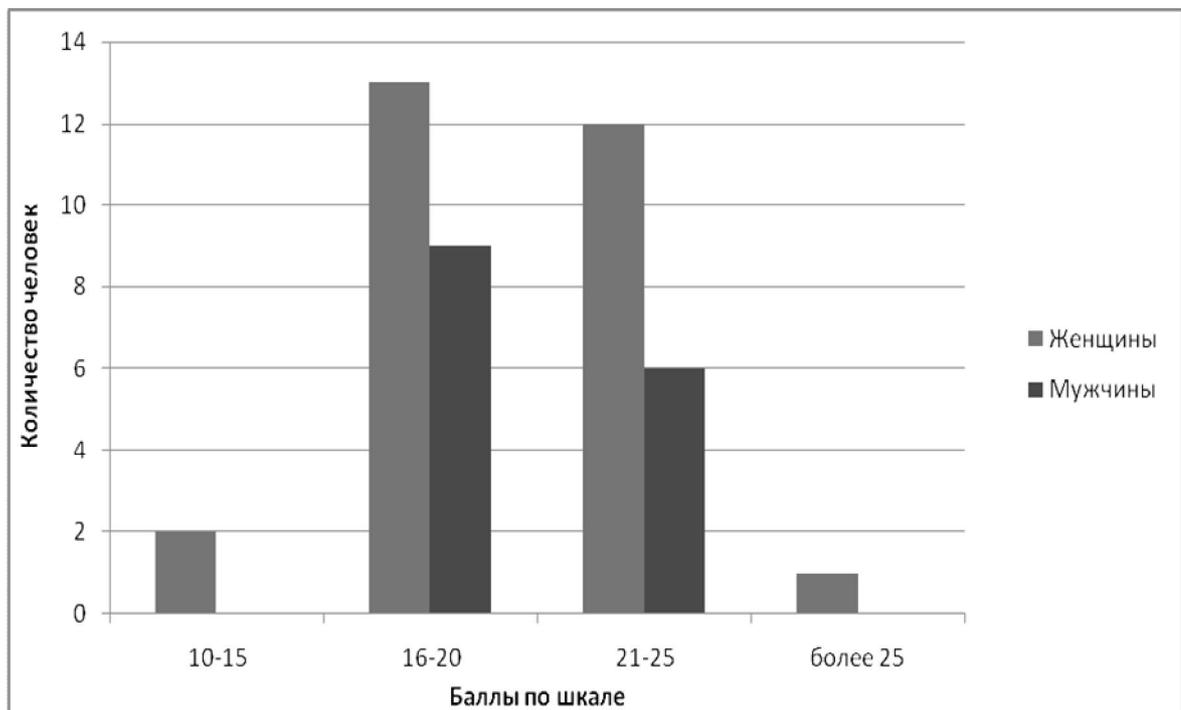


Рисунок 9. Результаты исследования по методике «Диагностика уровня эмпатических способностей», полученные во второй серии

*Результаты исследования по методике «Локус контроля»,
полученные в первой серии*

Данная методика была использована для изучения склонности к делегированию ответственности у испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 10 (шкала экстернальности) и рисунке 11 (шкала интернальности).

На рисунке 10 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и совпадение максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 1 балл, максимум – 20 баллов; у лиц мужского пола – 3 и 20 баллов соответственно.

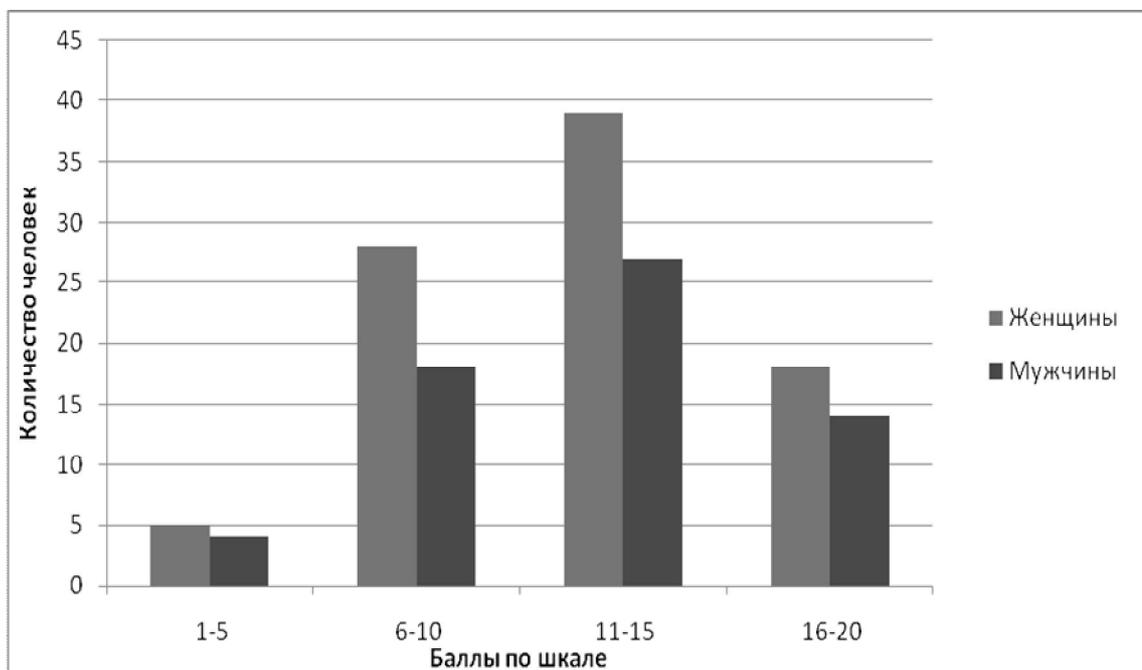


Рисунок 10. Результаты исследования по методике «Локус контроля» (шкала экстернальности), полученные в первой серии

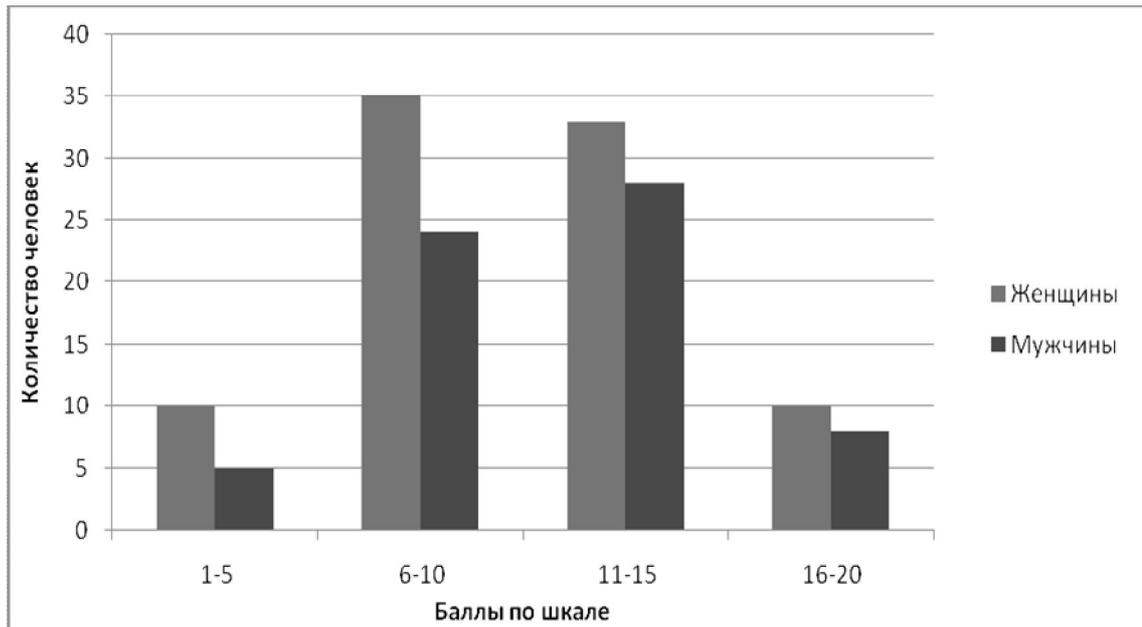


Рисунок 11. Результаты исследования по методике «Локус контроля» (шкала интернальности), полученные в первой серии

На рисунке 11 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание совпадение минимального и различие максимального полученного балла у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 3 балла, максимум – 19 баллов; у лиц мужского пола – 3 и 20 баллов соответственно.

*Результаты исследования по методике «Локус контроля»,
полученные во второй серии*

Данная методика была использована для изучения склонности к делегированию ответственности у испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 12 (шкала экстернальности) и рисунке 13

(шкала интернальности):

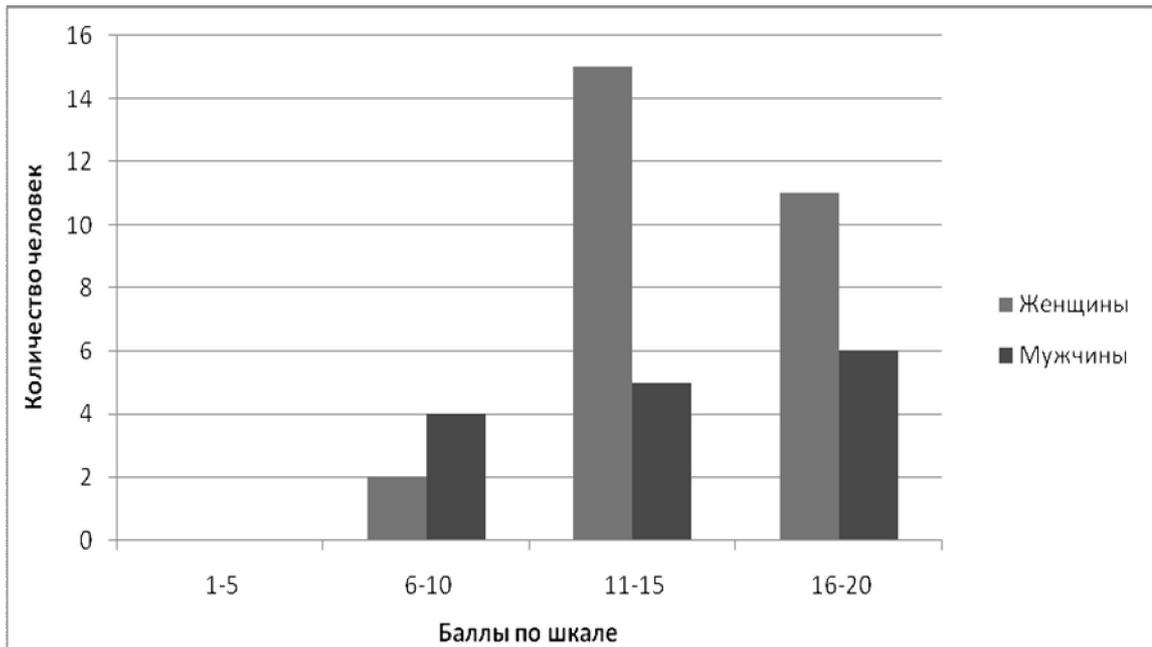


Рисунок 12. Результаты исследования по методике «Локус контроля» (шкала экстернальности), полученные во второй серии

На рисунке 12 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 7 баллов, максимум – 19 баллов; у лиц мужского пола – 6 и 20 баллов соответственно.

На рисунке 13 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 5 баллов, максимум – 16 баллов; у лиц мужского пола – 6 и 15 баллов соответственно.

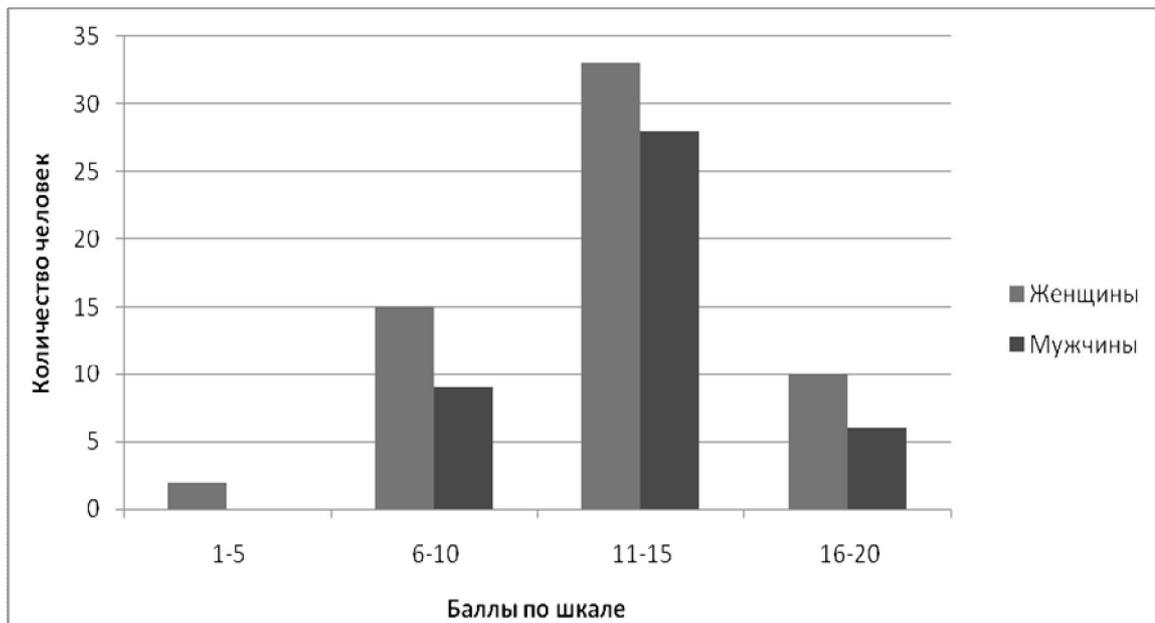


Рисунок 13. Результаты исследования по методике «Локус контроля» (шкала интернальности), полученные во второй серии

Результаты исследований по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях», полученные в первой серии

Данная методика была использована для изучения предпочитаемой ролевой позиции в межличностных отношениях у испытуемых, которая основана на концепции эго-состояний Э. Берна. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии приведены на рисунке 14 (шкала склонности к ролевой позиции Ребенка - «Ре»), рисунке 15 (шкала склонности к ролевой позиции Взрослого - «В») и рисунке 16 (шкала склонности к ролевой позиции Родителя – «Р»):

На рисунке 14 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и совпадение максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил

24 балла, максимум – 60 баллов; у лиц мужского пола – 25 и 60 баллов соответственно.

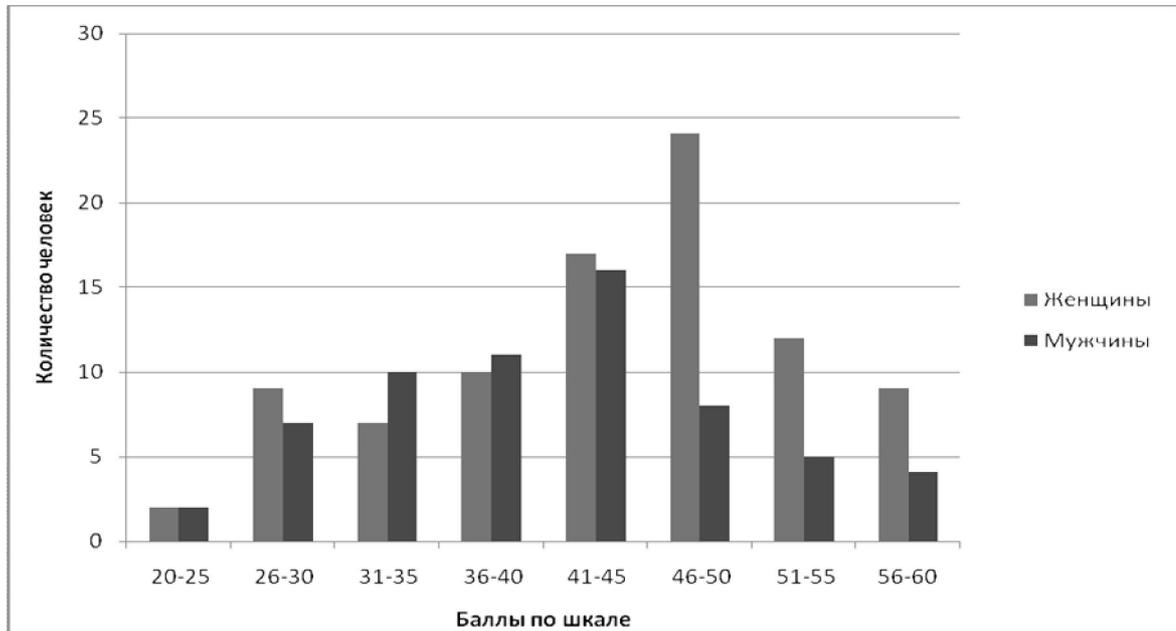


Рисунок 14. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Ребенок»), полученные в первой серии

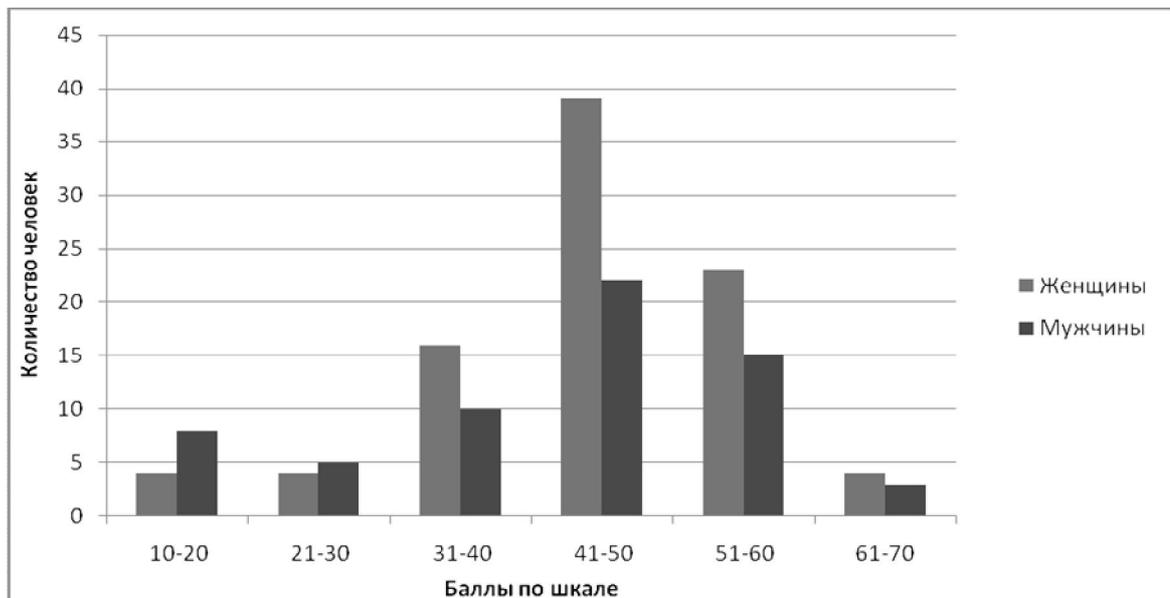


Рисунок 15. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Взрослый»), полученные в первой серии

На рисунке 15 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание совпадение минимального и различие максимального полученного балла у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 15 баллов, максимум – 64 балла; у лиц мужского пола – 15 и 62 балла соответственно.

На рисунке 16 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 6 баллов, максимум – 58 баллов; у лиц мужского пола – 4 и 53 балла соответственно.

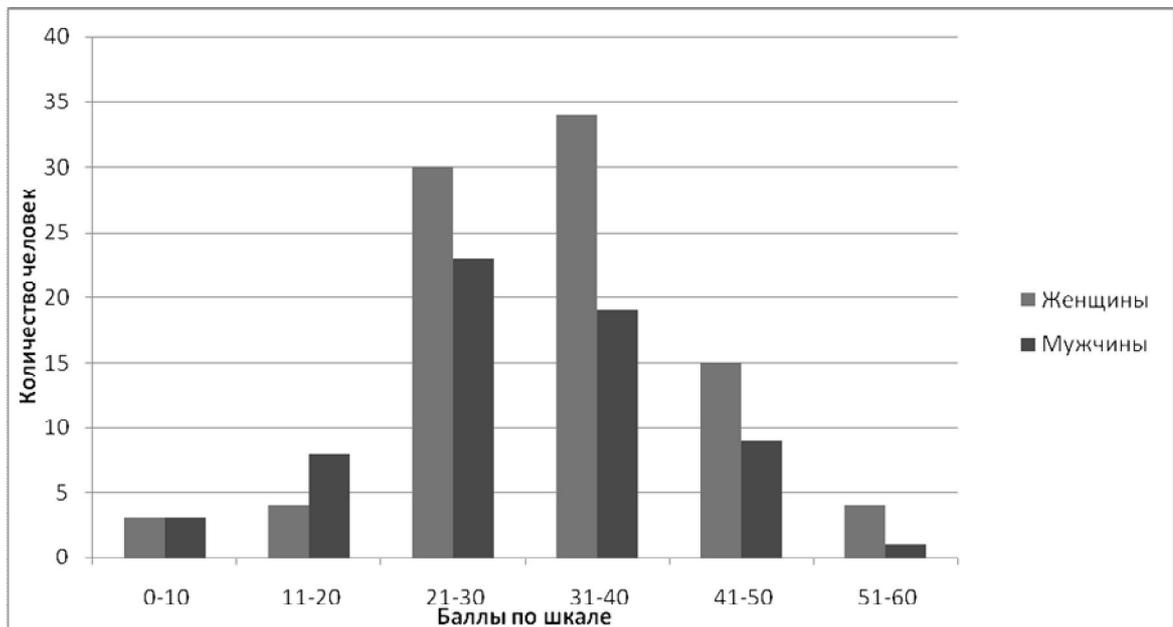


Рисунок 16. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Родитель»), полученные в первой серии

Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях», полученные во второй серии

Данная методика была использована для изучения предпочитаемой ролевой позиции в межличностных отношениях у испытуемых, которая основана на концепции эго-состояний Э. Берна. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 17 (шкала склонности к ролевой позиции Ребенка - «Ре»), рисунок 18 (шкала склонности к ролевой позиции Взрослого - «В») и рисунок 19 (шкала склонности к ролевой позиции Родителя – «Р»):

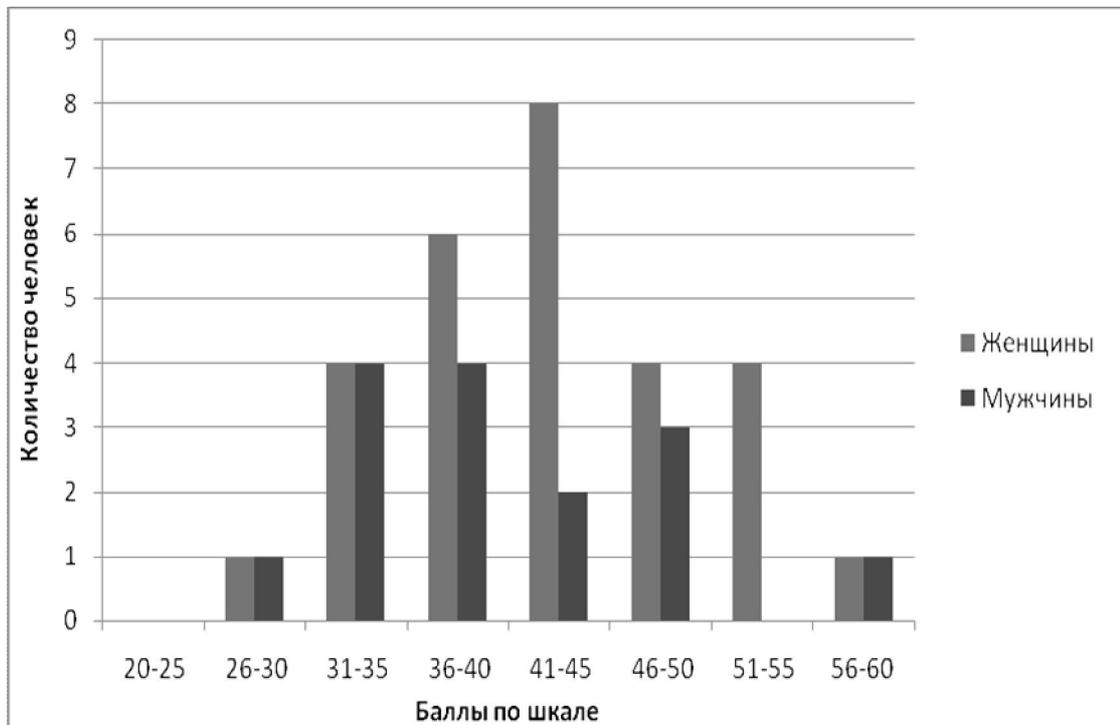


Рисунок 17. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Ребенок»), полученные во второй серии

На рисунке 17, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то

время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 28 баллов, максимум – 57 баллов; у лиц мужского пола – 26 и 56 баллов соответственно.

На рисунке 18 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученного баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 17 баллов, максимум – 61 балл; у лиц мужского пола – 16 и 58 баллов соответственно.

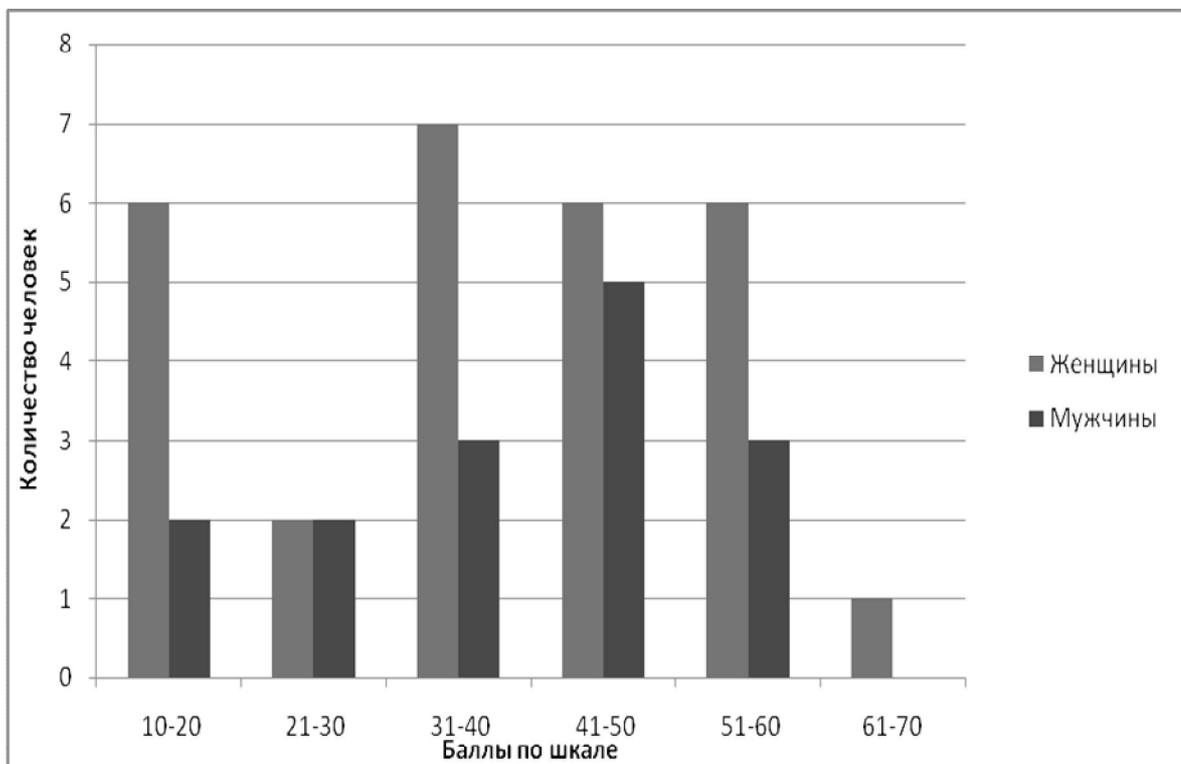


Рисунок 18. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Взрослый»), полученные во второй серии

На рисунке 19 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством

испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 11 баллов, максимум – 44 балла; у лиц мужского пола – 19 и 45 баллов соответственно.

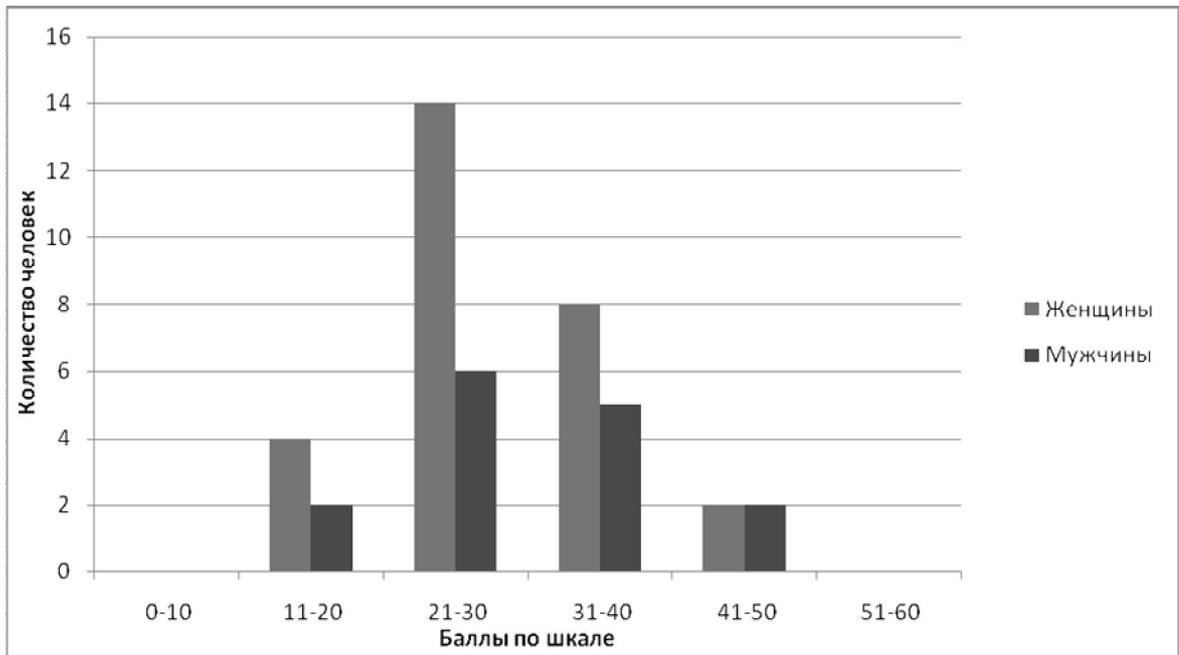


Рисунок 19. Результаты исследования по методике «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях» (шкала «Родитель»), полученные во второй серии

Результаты исследования по методике «Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности», полученные в первой серии

Данная методика была использована для изучения степени социальной изолированности испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 20.

На рисунке 20 видно, что существуют различия между минимальным и максимальным полученными баллами у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 1 балл, максимум – 50 баллов; у лиц мужского пола – 0 и 44

балла соответственно.

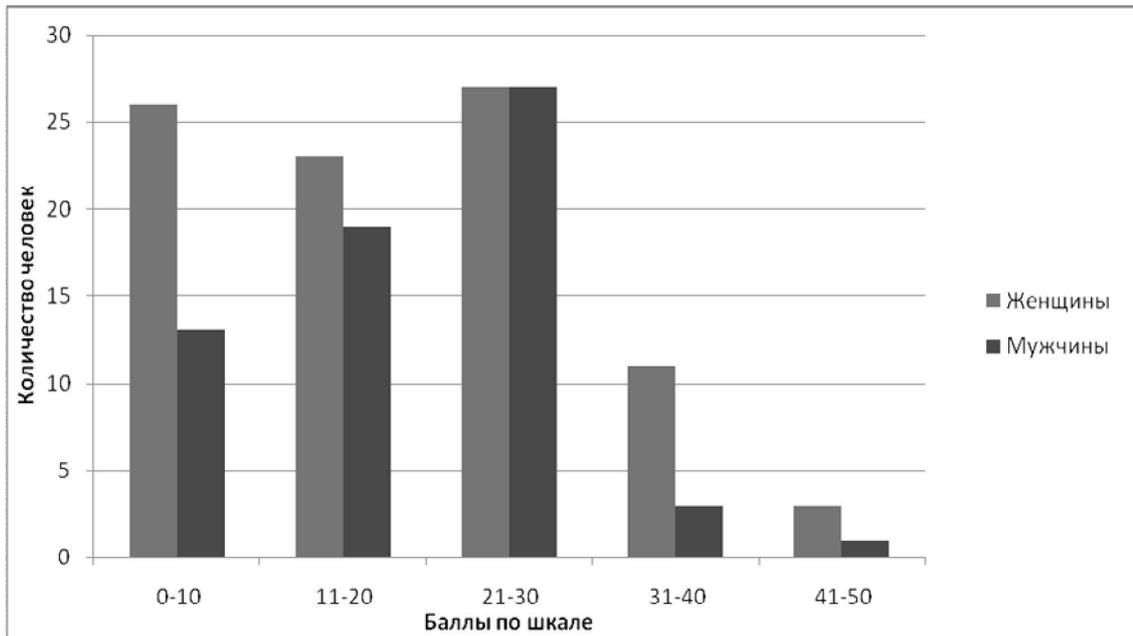


Рисунок 20. Результаты исследования по методике «Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности», полученные в первой серии

Результаты исследования по методике «Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности», полученные во второй серии

Данная методика была использована для изучения степени социальной изолированности испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 21.

На рисунке 21 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученных баллов у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 5 баллов, максимум – 49 баллов; у лиц мужского пола – 8 и 25 баллов соответственно.

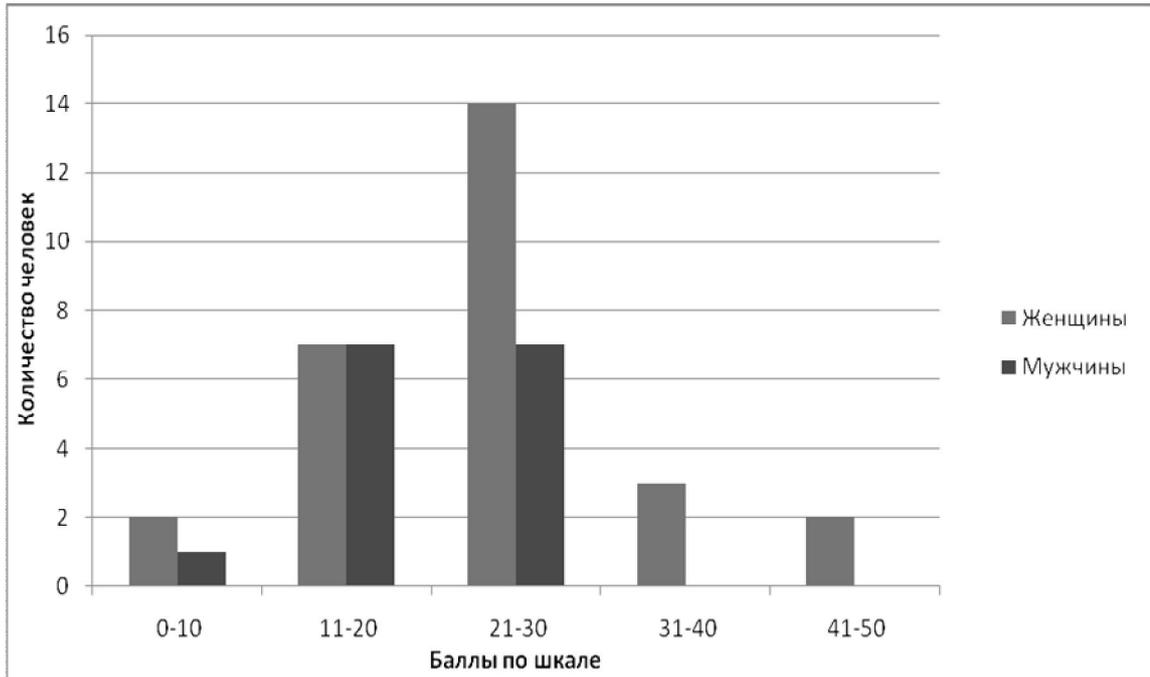


Рисунок 21. Результаты исследования по методике «Экспресс-диагностика уровня социальной изолированности личности», полученные во второй серии

Результаты исследования по методике «Шкала внушаемости Барбера», полученные в первой серии

Данная методика была использована для изучения уровня внушаемости испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 22.

На рисунке 22 видно, что существуют различия между минимальным и максимальным полученными баллами у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 0 баллов, максимум – 4,5 балла; у лиц мужского пола – 0 и 4,7 балла соответственно.

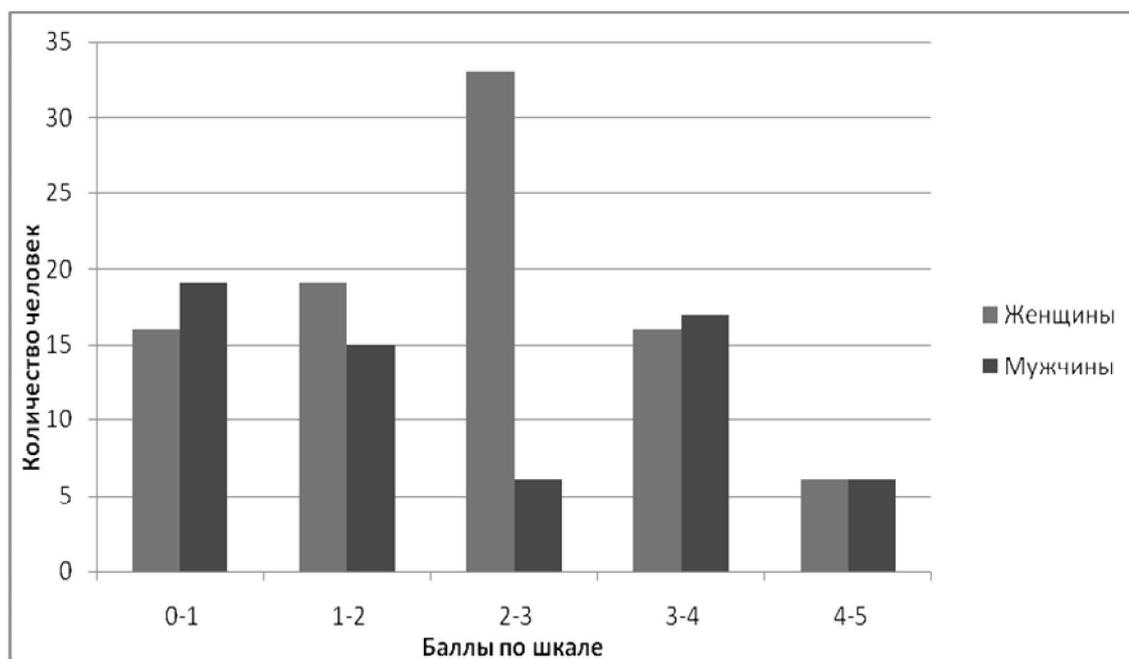


Рисунок 22. Результаты исследования по методике «Шкала внушаемости Барбера», полученные в первой серии

Результаты исследования по методике «Шкала внушаемости Барбера», полученные во второй серии

Данная методика была использована для изучения уровня внушаемости испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 23.

На рисунке 23 видно, что распределение данных соответствует нормальному, так как средние значения по шкале были выбраны большинством испытуемых, в то время как крайние значения выбрало меньшинство. Обращают на себя внимание различия минимального и максимального полученного балла у женщин и мужчин: у лиц женского пола минимум составил 0,3 балла, максимум – 5 баллов; у лиц мужского пола – 0,7 и 4,3 балла соответственно.

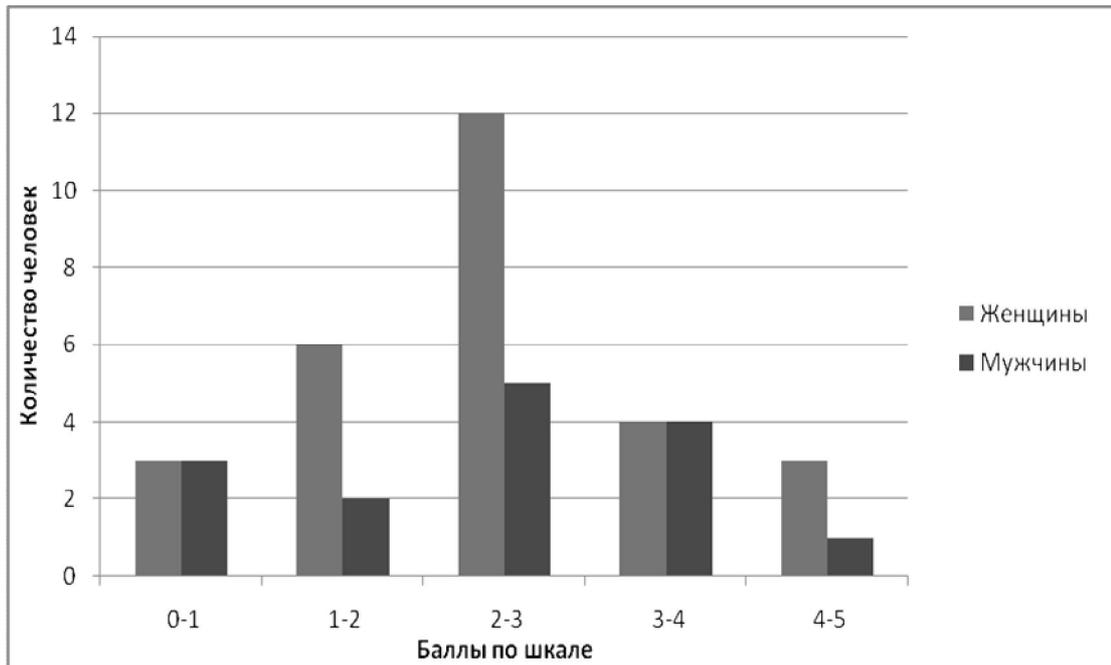


Рисунок 23. Результаты исследования по методике «Шкала внушаемости Барбера», полученные во второй серии

*Результаты исследования по эксперименту «Выборы»,
полученные в первой серии*

Данный эксперимент был использован для изучения склонности к психическому заражению испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу в первой серии исследования приведены на рисунке 24.

На рисунке 24 видно, что большая часть членов группы проголосовало за первого кандидата. Этот выбор характерен как для женщин, так и для мужчин.

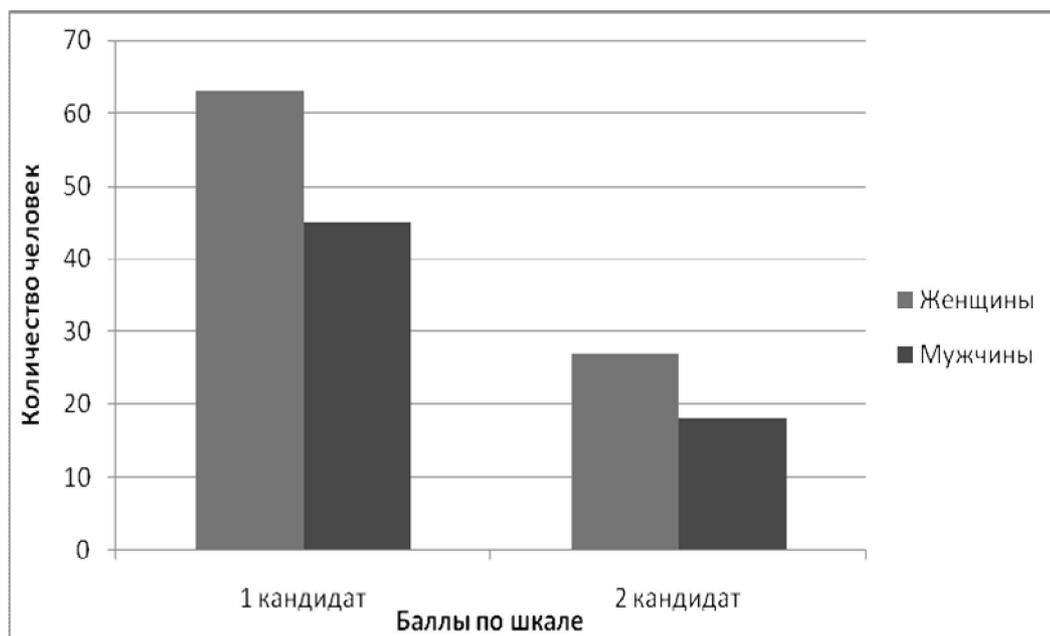


Рисунок 24. Результаты эксперимента «Выборы»,
полученные в первой серии исследования

*Результаты исследования по эксперименту «Выборы»,
полученные во второй серии*

Данный эксперимент был использован для изучения склонности к психическому заражению испытуемых. Результаты распределения полученных данных по количеству испытуемых и их полу во второй серии исследования приведены на рисунке 25.

На рисунке 25 видно, что большая часть членов группы проголосовало за первого кандидата. Этот выбор характерен в большей степени для женщин, в то время как мужчины голосовали преимущественно за второго кандидата.

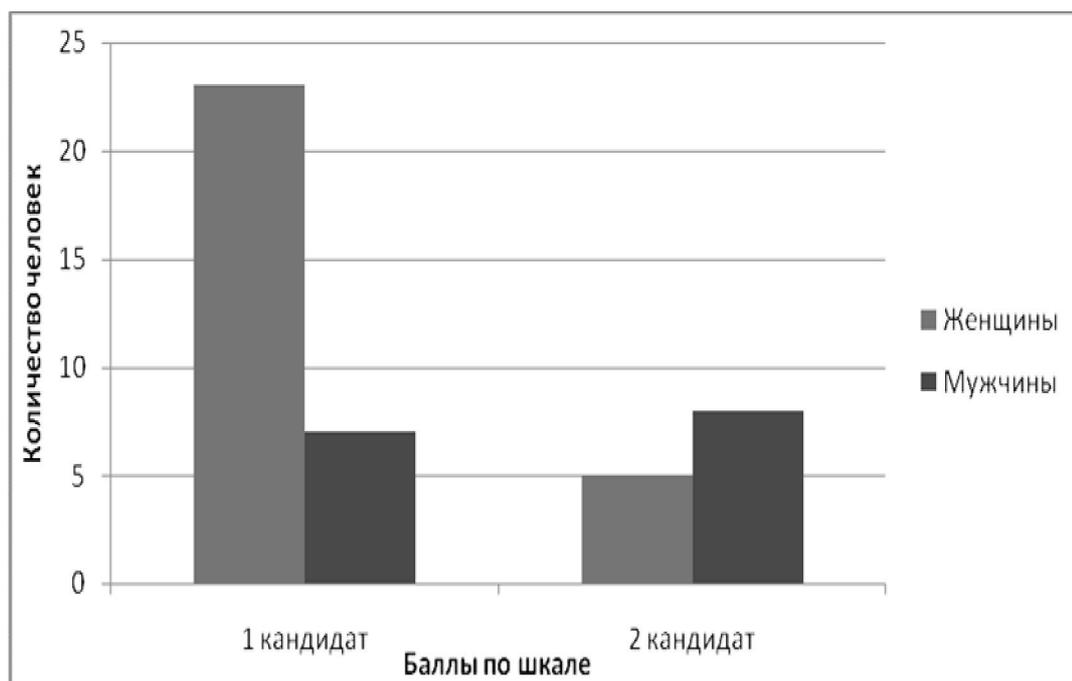


Рисунок 25. Результаты эксперимента «Выборы», полученные во второй серии исследования

4.2. Описание и анализ результатов корреляционного и факторного анализа

1. Результаты корреляционного анализа в первой серии исследования

Результаты корреляционного анализа (коэффициент ранговой корреляции Спирмена) представлены в Приложении 2. Жирным выделены значимые корреляции между показателем внушаемости и другими изучаемыми переменными.

Корреляционный анализ выявил прямую корреляцию между внушаемостью и следующими переменными:

- Эмпатией ($r_s = 0,25$, при $p <,050$);
- Экстернальностью ($r_s = 0,25$, при $p <,050$);

- Ролевой позицией «Ребенок» ($r_s = 0,27$, при $p <,050$);
- Социальной изолированностью ($r_s = 0,31$, при $p <,050$).

Корреляционный анализ выявил обратную корреляцию между внушаемостью и следующими переменными:

- Интернальностью ($r_s = -0,26$, при $p <,050$);
- Ролевой позицией «Взрослый» ($r_s = -0,32$, при $p <,050$);

Корреляционный анализ не выявил значимых корреляций между внушаемостью и следующими переменными:

- Возрастом ($r_s = 0,37$, при $p <,050$);
- Конформностью ($r_s = 0,14$, при $p <,050$);
- Ролевой позицией «Родитель» ($r_s = -0,04$, при $p <,050$);
- Психическим заражением ($r_s = -0,07$, при $p <,050$)

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между высоким уровнем внушаемости и эмпатией, экстернальным локусом контроля, предпочтением ролевой позиции «Ребенок» и высоким уровнем социальной изолированности. Значимой взаимосвязи между уровнем внушаемости и возрастом, конформностью, предпочтением ролевой позиции «Родитель» и психическим заражением не выявлено.

2. Результаты корреляционного анализа во второй серии исследования

Результаты корреляционного анализа (коэффициент ранговой корреляции Спирмена) представлены в Приложении 4.

Корреляционный анализ выявил прямую корреляцию между внушаемостью и следующими переменными:

- Эмпатией ($r_s = 0,57$, при $p <,050$);
- Экстернальностью ($r_s = 0,41$, при $p <,050$);
- Ролевой позицией «Ребенок» ($r_s = 0,13$, при $p <,050$);
- Социальной изолированностью ($r_s = 0,23$, при $p <,050$).

Корреляционный анализ выявил обратную корреляцию между внушаемостью и следующими переменными:

- Интернальностью ($r_s = -0,39$, при $p <,050$);
- Рольевой позицией «Взрослый» ($r_s = -0,58$, при $p <,050$).

Корреляционный анализ не выявил значимых корреляций между внушаемостью и следующими переменными:

- Возрастом ($r_s = -0,08$, при $p <,050$);
- Конформностью ($r_s = 0,50$, при $p <,050$);
- Рольевой позицией «Родитель» ($r_s = -0,22$, при $p <,050$);
- Психическим заражением ($r_s = -0,47$, при $p <,050$).

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между высоким уровнем внушаемости и эмпатией, экстернальным локусом контроля, предпочтением рольевой позиции Ребенка и высоким уровнем социальной изолированности. Значимой взаимосвязи между уровнем внушаемости и возрастом, конформностью, предпочтением рольевой позиции Родителя и психическим заражением не выявлено. Это подтверждает данные, полученные нами в первой серии исследования.

3. Результаты факторного анализа в первой серии исследования

С целью выявления латентных связей между переменными в исследовании использовался факторный анализ по критерию, предложенному Кайзером (Kaiser, 1960). В результате было выделено четыре фактора, представленные в таблице 6.

Факторный анализ позволил выявить четыре основных фактора:

1. Фактор зрелости локуса контроля (Factor 1) отражает связь между рольевой позицией «Взрослый» (факторная нагрузка = 0,49) и интернальным (факторная нагрузка = 0,96) и экстернальным (факторная нагрузка = - 0,96) показателями локуса контроля испытуемых; высокий показатель рольевой позиции «Взрослый» связан с высоким показателем интернальности и низким показателем экстернальности.

2. Фактор социального влияния (Factor 2) отражает связь между психическим заражением (факторная нагрузка = - 0,46), рольевой позицией «Родитель» (факторная нагрузка = - 0,62), эмпатией (факторная нагрузка = 0,47)

и конформностью (факторная нагрузка = 0,79) испытуемых; низкий показатель психического заражения связан с высокими показателями конформности и эмпатии и низким показателем ролевой позиции «Родитель».

3. Фактор социальных детерминант внушаемости (Factor 3) отражает связь между внушаемостью (факторная нагрузка = 0,59), социальной позицией «Ребенок» (факторная нагрузка = 0,49), социальной изолированностью/включенностью (факторная нагрузка = 0,74) и склонностью к психическому заражению (факторная нагрузка = 0,50) испытуемых; высокий показатель внушаемости связан с высокими показателями социальной изолированности, ролевой позицией «Ребенок» и показателем психического заражения.

4. Фактор возрастной зрелости (Factor 4) отражает связь между возрастом (факторная нагрузка = 0,59) и ролевой позицией «Взрослый» (факторная нагрузка = - 0,40) испытуемых; высокий показатель возраста связан с низким показателем ролевой позиции «Взрослый».

Таблица 6

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 латентную переменную, влияющую на психическое заражение и внушаемость, и связывающую их между собой.

4. Факторный анализ по критерию Кайзера во второй серии исследования

Во второй серии исследования также было выделено четыре фактора. Они представлены в таблице 7.

Результаты факторного анализа во второй серии исследования

	Зрелость локуса контроля (Factor 1)	Социальное влияние (Factor 2)	Социальные детерми- нанты внушаемос- ти (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 четыре основных фактора:

1. Фактор зрелости локуса контроля (Factor 1) отражает связь между ролевой позицией «Взрослый» (факторная нагрузка = 0,66) и интернальным (факторная нагрузка = 0,88) и экстернальным (факторная нагрузка = - 0,88) показателями локуса контроля испытуемых; высокий показатель ролевой позиции «Взрослый» связан с высоким показателем интернальности и низким показателем экстернальности.

2. Фактор социального влияния (Factor 2) отражает связь между психическим заражением (факторная нагрузка = - 0,03), ролевой позицией «Родитель» (факторная нагрузка = - 0,21), эмпатией (факторная нагрузка = 0,01) и конформностью (факторная нагрузка = - 0,02) испытуемых; низкий показатель психического заражения связан с высокими показателями конформности и эмпатии и низким показателем ролевой позиции «Родитель».

3. Фактор социальных детерминант внушаемости (Factor 3) отражает связь между внушаемостью (факторная нагрузка = 0,36), социальной позицией «Ребенок» (факторная нагрузка = 0,02), социальной изолированностью/включенностью (факторная нагрузка = 0,15) и склонностью к психическому заражению (факторная нагрузка = 0,20) испытуемых; высокий показатель внушаемости связан с высокими показателями социальной изолированности, социальной позицией «Ребенок» и показателем психического заражения.

4. Фактор возрастной зрелости (Factor 4) отражает связь между возрастом (факторная нагрузка = 0,22) и ролевой позицией «Взрослый» (факторная нагрузка = - 0,45) испытуемых; высокий показатель возраста связан с низким показателем ролевой позиции «Взрослый».

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.

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 изолированность ($r_s = 0,31$ при $p < 0,050$); за ней следуют ролевое взаимодействие ($r_s = 0,27$ при $p < 0,050$), эмпатия ($r_s = 0,25$ при $p < 0,050$) и делегирование ответственности ($r_s = 0,25$ при $p < 0,050$).

Из этого можно сделать вывод, что в наибольшей степени внушаемость в средней группе детерминируется социальной изолированностью. 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.

Можно сделать вывод, что человек, исключенный из средней группы, будет пытаться всеми силами в нее попасть; и в этом стремлении он готов стать более внушаемым. Получается парадокс: люди вне группы являются более внушаемыми, чем в группе. Необходимо отметить ту силу, которой является трудовой коллектив как средняя социальная группа, так как именно включенность в его ряды определяет способность человека сопротивляться

внешнему воздействию.

4.3. Обсуждение результатов исследования

В ходе проведенного исследования был получен ряд результатов. Их можно объединить в две группы – основные, которые напрямую связаны с целями и задачами нашего исследования, и дополнительные, которые напрямую не связаны с непосредственной темой нашего исследования.

Основные результаты и их интерпретация

1. 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 [257] 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 [29].

Полученные результаты позволяют под новым углом рассмотреть данные, приведенные К. Килом (Кил, 2015). В его исследовании антисоциальных психопатов (диагноз «диссоциальное расстройство личности», F60.2) при помощи метода функциональной магнитно-резонансной томографии были полученные данные, согласно которым у подобных людей хронически недоразвито миндалевидное тело, отвечающее за эмпатию. Это, по мнению автора, делает таких лиц не восприимчивыми к страданиям других и подталкивает их к жестоким преступлениям. Психопаты такого типа демонстрируют высокую внушаемость в группе, что приводит к деструктивным последствиям.

Результаты проведенного исследования также позволяют по-новому взглянуть и на данные, приводимые в работе Г. Смолла и Г. Воргана (Смолл, Ворган, 2011). Они провели мета-анализ работ, посвященных изучению нейрофизиологических основ социального поведения подростков, имеющих компьютерную зависимость. Как и в случае с психопатами, там было обнаружено недоразвитие миндалевидного тела, приведшее к социальной дезадаптации. Такие дети, не очень внушаемые в обыденной жизни, демонстрируют внушаемость в группе, что видно на примере соревнований по киберспорту.

Из этого можно сделать вывод, что уровень эмпатии антисоциальных психопатов и зависимых от компьютера подростков недостаточен для сочувствия другим людям и формирования внушаемости вне группы, но достаточен для ее детерминирования в рамках социальной общности.

Вообще, из всех детерминант внушаемости эмпатия в некотором смысле является наиболее «материалистичной», так как ее природа в большей степени, чем у других факторов, объясняется биологическими основами; впрочем, это объяснение связано не столько с ее изученностью нейробиологией, сколько с недостаточной изученностью материалистической природы других выявленных социально-психологических детерминант. Из вышеописанного можно сделать вывод, что эмпатия детерминирует внушаемость человека и в средней группе, и вне нее.

2. 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 [256]. 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.

3. 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.

4. 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 [64] и внушаемость [119]. 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:

– Возрастные особенности выборки (средний возраст 26,4 года, медиана 19 лет) могут предполагать: 1) низкую социальную включенность в силу недостаточной зрелости, недостатка опыта и некоторых поведенческих рудиментов пубертатного периода и 2) 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.

– 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.

5. 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 [91], так и за рубежом [270] 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:

– Конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе, так как его влияние распространяется только на малую группу.

– 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.

– Возрастные особенности выборки (средний возраст 26,4 года, медиана 19 лет) могут предполагать демонстративный нонконформизм; 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.

6. 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 [209], подтверждаются более современной работой И. Кирша, посвященной «охоте на ведьм» в Средние века и в эпоху Возрождения [253]. 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.

7. 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. Простое выявление

подобной закономерности, при всей ее значимости, не объясняет факт именно такого распределения детерминации, в силу чего видится необходимым проанализировать его возможные причины.

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.

Известно, что любой живой организм стремится к выживанию и дальнейшей передаче своего генетического материала (Докинз, 2013). С этой точки зрения социальная изолированность/включенность, ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности выступают факторами, влияющими на выживание. Социальная включенность повышает шансы «общественного» животного преодолеть вызовы окружающей среды, что видно на примере не только высших приматов, но и других млекопитающих, а также коллективистских насекомых – пчел и муравьев. По всей видимости, социальная включенность играла критически важную роль в выживании раннего человека. Неблагоприятные условия внешней среды, такие как болезни и хищники, делали его крайне уязвимым вне сообщества себе подобных. Поэтому, стремясь выжить, он должен был избегать социальной исключенности. Если человек не включен в социум, то другие выделенные детерминанты фактически не влияют на его выживание – вне сообщества ему не помогут ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности, так как они проявляются лишь в группе.

Если человек включен в социум, то актуализируются другие механизмы. Эмпатия заметно снижает агрессию и повышает взаимовыручку в группе (Кенрик, 2012). Ролевое взаимодействие и делегирование ответственности также способствуют выживанию индивида в социуме. В жестко иерархическом

обществе, особенно в первобытном человеческом стаде, умение занимать подчиняемую позицию служило залогом сохранения своей жизни и здоровья (Лихи, 2017). Несмотря на то, что за более чем 40.000 лет человеческое общество стремительно эволюционировало, мозг индивида во многом остался прежним, как и контролируемые им поведенческие и эмоциональные паттерны.

Следовательно, социальная включенность, ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности способствуют выживанию человека. Последние три фактора детерминирует внушаемость потому, что она является одним из необходимых условий нахождения в социуме. Социальная включенность как таковая с внушаемостью не связана, но ее противоположность, социальная исключенность, является ее детерминантой потому, что индивид будет демонстрировать повышенную внушаемость с целью оказаться в обществе. В некотором роде это является демонстрацией подчиняемости.

Можно предположить, что социальная исключенность детерминирует внушаемость индивида до тех пор, пока он не станет более включенным в общество, а после этого на первый план выходят ролевое взаимодействие, эмпатия и делегирование ответственности. Хотя они и оказывают влияние на внушаемость и у социально изолированных субъектов, потребность в выживании в среде себе подобных является доминирующей.

8. 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 самым 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.

Дополнительные результаты и их интерпретация

1. Склонность к ролевой позиции «Взрослый» имеет прямую связь с уровнем интернальности и обратную с уровнем экстернальности; следовательно,

ролевая позиция «Взрослый» связана с локусом контроля. Это положение точно соответствует взглядам Э. Берна, который считал ролевую позицию «Взрослый» значительно более ответственной, аутентичной и зрелой, чем ролевые позиции «Ребенок» и «Родитель» (Берн, 2016); именно ей свойственен интернальный локус контроля.

2. Уровень конформности имеет прямую связь со склонностью к психическому заражению. Эта связь является латентной; она была выявлена при помощи факторного анализа. Прямая связь между конформностью и психическим заражением косвенно подтверждает выдвинутое ранее предположение о том, что эти два феномена являются родственными в смысле их функции сплочения членов группы.

3. Уровень эмпатии имеет прямую связь с уровнем конформности и обратную со склонностью к психическому заражению и склонностью к ролевой позиции «Родитель». Связь между эмпатией и конформностью может быть объяснена действием схожих биологических механизмов – зеркальных нейронов головного мозга (Риццолатти, 2013); при этом необходимо отметить, что подкорковый базис эмпатии, представленный преимущественно структурами лимбической системы, практически никак не связан с конформностью. Это говорит о том, что у эмпатии и конформности есть как общая, так и различающаяся материальная основа. Обратная связь между эмпатией и психическим заражением может быть объяснена тем, что эмпатия проявляется в небольших группах людей, в то время как психическое заражение выявлено в крупных человеческих общностях. Это проявляется в том, например, что в аффективно заряженной негативными эмоциями толпе люди теряют способность к состраданию (Сигеле, 2012).

4. Склонность к ролевой позиции «Родитель» имеет прямую связь с уровнем склонности к психическому заражению и обратную связь с уровнями эмпатии и конформности. Родительское эго-состояние является менее спонтанным, чем эго-состояние «Ребенок» (Берн, 2016), более социальным по своему характеру; это утверждение применимо и к соответствующим ролевым

позициям. В любом обществе существуют поведенческие модели, которым должен следовать родитель. По всей видимости, это следование связано с численностью социальной группы и механизмами ее сплочения (конформизмом и психическим заражением) – чем она больше, тем в большей степени человеку будет свойственно пребывания в ролевой позиции «Родитель».

5. Склонность к ролевой позиции «Ребенок» имеет прямую связь с уровнем социальной изолированности и склонностью к психическому заражению. Этот результат может быть объяснен следующим образом. Ребенок зачастую чувствует себя изолированным: он отличается в биологическом, психологическом и социальном планах от окружающих взрослых. В некоторых семьях, дисфункциональных по своему характеру, эмоциональные потребности ребенка не удовлетворяются, не формируется привязанность, ребенок не чувствует себя в безопасности (Боулби, 2014); в связи с этим нарастает его отчужденность от членов семьи, социальная изолированность. Это накладывает свой отпечаток на таких людей и в более старшем возрасте, когда они находятся в ролевой позиции «Ребенок».

6. Уровень социальной изолированности имеет прямую связь со склонностью к ролевой позиции «Ребенок» и склонностью к психическому заражению. Связь между ролевой позицией «Ребенок» и психическим заражением может быть объяснена с двух позиций. Согласно первой, биологической, за психическое заражение отвечают архаические подкорковые структуры головного мозга, в первую очередь осуществляющие эмоциогенную функцию; кроме того, за способность контролировать протекание психической деятельности отвечает третий блок мозга, представленный преимущественно лобными долями обоих полушарий (Лурия, 1970) и который у детей недостаточно развит. Такое соотношение силы подкорковых структур при слабости лобных и дает связь между ролевой позицией «Ребенок» и психическим заражением. Согласно второй позиции, ребенок в силу своей биологической и социальной уязвимости в большей степени склонен к резонансу с группой, чем взрослый; соответственно, чем эта группа численно больше, тем больше он от

нее зависит.

7. Возраст имеет прямую связь со склонностью к ролевой позиции «Взрослый»; следовательно, чем старше является человек, тем чаще он пребывает в эго-состоянии «Взрослый» и социально взаимодействует из соответствующей позиции. Это положение может быть объяснено следующим образом. Одним из важнейших отличий взрослого человека от ребенка является наличие у него более функционально развитых лобных долей головного мозга. Именно с их деятельностью, как указывалось выше, можно связать ролевые позиции «Взрослый» и «Ребенок» (первая проявляется при достаточном развитии третьего блока мозга, вторая при недостаточном). В возрасте около 25 лет лобные доли заканчивают созревать. Наиболее продуктивный период функционирования мозга приходится, в среднем, на возраст 25-35 лет. С этим действительно можно связать активность ролевой позиции «Взрослый». Однако примерно с 34-35 лет начинается постепенное снижение продуктивности основных когнитивных функций – внимания, памяти, мышления (Реан, 2002). Это связано со снижением пластичности мозга, а затем, в более старшем возрасте, с развитием дегенеративных процессов (Иглмен, 2016). В итоге, в старческом возрасте мозг многих людей оказывается настолько поврежденным, что уже теряет способность к критике и говорить об их способности социально взаимодействовать из ролевой позиции «Взрослый» не приходится. Именно поэтому их дети и внуки зачастую начинают ухаживать за ними как за настоящими детьми, что можно понимать как их регулярное пребывание в ролевой позиции «Ребенок». Поэтому полученный результат следует интерпретировать следующим образом: возраст и ролевая позиция «Взрослый» имеют прямую связь; но это утверждение верно лишь для лиц не старше 35 лет. По всей видимости, затем наступает период, когда возраст никак не влияет на ролевую позицию «Взрослый». Происходящие позже, в пожилом возрасте, органические процессы приводят к обратной тенденции – постепенному ослаблению ролевой позиции «Взрослый» при одновременном усилении ролевой позиции «Ребенок».

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что обе выдвинутые гипотезы преимущественно подтвердились:

– эмпатия, делегирование ответственности, психическое заражение, ролевое взаимодействие и социальная исключенность являются социально-психологическими детерминантами внушаемости в средней группе; конформизм не является социально-психологической детерминантой внушаемости в средней группе и не оказывает существенного влияния на нее у лиц, имеющих различный уровень развития указанной способности;

– лица с высоким и низким показателем внушаемости имеют различный уровень детерминированности указанными социально-психологическими факторами.

4.4. Выводы по результатам эмпирического исследования

В результате исследования было установлено:

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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе диссертационной работы была достигнута цель исследования, подтверждена общая и частично подтверждены частные гипотезы, решены все задачи. В результате мы можем сделать ряд выводов.

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), недиссоциативная (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). 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 предваряет 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.

Проведенное исследование позволило ответить на ряд вопросов, связанных с пониманием механики внушаемости в средней группе, лучше понять ее природу. Впервые был проведено исследование социально-психологических детерминант внушаемости именно в средней группе, чего ранее не проводилось. Также в данной работе впервые был проведен корреляционный и факторный анализ различных детерминант, что позволило подойти к указанной проблеме с

системно-интегративных позиций и выявить такие закономерности, которые ранее не были очевидными.

Вместе с тем стало очевидным, что существует еще ряд проблем в данной области. Во-первых, требуется осмысление и обобщение того обширного научного материала, который был наработан в области понимания природы внушаемости. В будущем эта задача может быть решена в рамках интегративного направления в психологии. Во-вторых, является насущной проблема изучения средних социальных групп, которые по ряду причин недостаточно исследованы академической наукой. Эти проблемы могут быть решены в рамках дальнейшей исследовательской деятельности в области социальной психологии внушаемости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адлер, А. Практика и теория индивидуальной психологии: лекции по введению в психотерапию для врачей, психологов и учителей / А. Адлер. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 214 с.
2. Айсмонтас, Б. Б. Общая психология: схемы. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
3. Акопян, Н. Маргинальность как одна из основных характеристик трансформирующегося общества /Н. Акопян // 21-й ВЕК. – 2005, – №1. – С. 150-165.
4. Александровский, Ю. А. Диагностика и терапия в общемедицинской практике: краткое руководство / Ю. А. Александровский. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. – 272 с.
5. Альпер, М. Бог и мозг: Научное объяснение Бога, религиозности и духовности: монография / М. Альпер. – М.: Эксмо, 2014. – 448 с.
6. Андреева, Г. М. Социальная психология: учебник / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 364 с.
7. Андреева, Г. М. Современная социальная психология на Западе (теоретические направления): учебное пособие / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. – М.: Изд-во Московского ун-та, 1978. – 271 с.
8. Арапина, С. В. Политика НСДАП в отношении немецких профсоюзов до прихода А. Гитлера к власти / С. В. Арапина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2006. – №4. – С. 163-168.
9. Армстронг, К. Краткая история мифа: интеллектуальный бестселлер / К. Армстронг. – М.: Открытый Мир, 2005. – 160 с.
10. Армстронг, К. Поля крови – Религия и история насилия: научное издание. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 538 с.
11. Беккио, Ж. Новый гипноз: практическое руководство / Ж. Беккио, Ш. Жюслен. – М.: Независимая фирма «Класс», 2008. – 160 с.
12. Берн, Э. Групповая психотерапия и транзактный анализ: монография / Э. Берн. – М.: Академический проект, 2013. – 384 с.

13. Берн, Э. За пределами игр и сценариев: сборник избранных трудов / Э. Берн. – Минск: Попурри, 2008. – 464 с.
14. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры: монография / Э. Берн. – М.: Эксмо, 2011. – 576 с.
15. Берн, Э. Структура и динамика организаций и групп: научное издание / Э. Берн. – Минск: Попурри, 2006. – 352 с.
16. Берн, Э. Трансактный анализ в психотерапии. Системная индивидуальная и социальная психиатрия: монография / Э. Берн. – М.: Академический проект, 2006. – 320 с.
17. Бехтерев, В. М. Гипноз. Внушение. Телепатия: сборник работ / В. М. Бехтерев. – М.: Книжный Клуб Книговек, 2011. – 416 с.
18. Борегар, М. Научные битвы за душу. Новейшие знания о мозге и вера в Бога: монография / М. Борегар, Д. О'Лири. – М.: Эксмо, 2017. – 544 с.
19. Боулби, Дж. Привязанность: монография / Дж. Боулби. – М.: Гардарики, 2003. – 477 с.
20. Бражникова, А. Н. Эмпатия как нравственное качество будущего профессионала / А. Н. Бражникова // Психологическая наука и образование. – 2012, – №4. – С. 1-13.
21. Буайе, П. Объясняя религию: Природа религиозного мышления: монография / П. Буайе. – М.: Альпина нон-фикшн, 2017. – 496 с.
22. Буль, П. И. Гипноз в клинике внутренних болезней. Опыт психотерапии – гипноза и внушения в клинике: монография / П. И. Буль. – М.: Ленанд, 2015. – 240 с.
23. Буль, П. И. Техника врачебного гипноза: пособие / П. И. Буль. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 72 с.
24. Булюбаш, И. Д. Руководство по гештальт-терапии / И. Д. Булюбаш. – М.: Психотерапия, 2011. – 768 с.
25. Вайман, К. Духовность. Формы, принципы, подходы: монография / К. Вайман. – Том I. – М.: Библейско-богословский институт св. апостола Андрея, 2009. – 590 с.
26. Вааль, де Ф. Истоки морали: В поисках человеческого у приматов: монография / Ф. Вааль. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 376 с.
27. Величко, С. А. Интеллигенция и выборы народных депутатов СССР

1989 г. (по материалам Сибири) / С. А. Величко // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – №2. – С. 100-105.

28. Винден, В. Конец социальной исключенности? Политика в сфере информационных технологий как ключ к социальной включенности в крупных европейских городах / В. Винден // Spero. – 2012. – №17. – С. 69-84.

29. Владиславова, Н. Базовые техники НЛП и хорошо сформированный результат: пособие / Н. Владиславова – М.: ООО Книжное издательство «София», 2014. – 288 с.

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

31. Власов, Н. А. Психотерапия и психокоррекция расстройств личности // коллективная монография «Актуальные проблемы диагностики и развития личности в норме и патологии» / Н. А. Власов. – Saint-Louis, Missouri, USA.: Science and Innovation Center Publishing House. – 2016. – 258 с.

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

33. Володин, И. Н. Лекции по теории вероятностей и математической статистике / И. Н. Володин. – Казань: Казань, 2006. – 271 с.

34. Вольф, Ф. А. Одухотворенная вселенная. Как один физик видит дух, душу, материю и свое «Я»: монография / Ф. А. Вольф. – СПб.: ИГ «Весь», 2009. – 304 с.

35. Гагин, Т. В. Гипноз: Пластини мира, или курс «НЛП-практик» как он есть: научное издание / Т. В. Гагин. – М.: Психотерапия, 2007. – 272 с.

36. Гейвин, Х. Когнитивная психология: пособие / Х. Гейвин. – СПб.: Питер, 2003. – 272 с.

37. Гиллиген, С. Наследие Милтона Эриксона: избранные работы / С. Гиллиген. – М.: Психотерапия, 2012. – 416 с.

38. Гиллиген, С. Терапевтические транссы: руководство по эриксоновской гипнотерапии / С. Гиллиген. – М.: Психотерапия, 2011. – 448 с.

39. Гинзбург, М. Р. Эриксоновский гипноз: систематический курс / М. Р. Гинзбург, Е. Л. Яковлева. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2008. – 312 с.

40. Гинзбург, Т. И. Дыхательные психотехники: Методология интеграции: психотехники / Т. И. Гинзбург – М.: Психотерапия, 2013. – 144 с.
41. Гиппенрейтер, Ю. Б. Психология личности: тексты / Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузырей. – М.: Изд-во Московского университета, 1982. – 288 с.
42. Годэн, Ж. Новый гипноз: глоссарий, принципы и метод. Введение в эриксоновскую гипнотерапию / Ж. Годэн. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2003. – 298 с.
43. Гордеев, М. Н. Гипноз: практическое руководство / М. Н. Гордеев. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2005. – 240 с.
44. Гордеев, М. Н. Фундаментальное руководство по эриксоновскому гипнозу / М. Н. Гордеев. – М.: Психотерапия, 2015. – 357 с.
45. 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.
46. 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.
47. Гордеев, М. Н. Техники гипноза / М. Н. Гордеев, В. Г. Евтушенко. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2004. – 245 с.
48. Гордеева, О. В. Измененные состояния сознания и культура: хрестоматия / О. В. Гордеева. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.
49. Гордеева, О. В. Измененные состояния сознания. Природа, механизмы, функции, характеристики: хрестоматия / О. В. Гордеева. – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2012. – 254 с.
50. Горин, С. А. НЛП: Техники россыпью: учебное пособие / С. А. Горин. – М.: Твои книги, 2013. – 544 с.
51. Госвами, А. Физика души. Квантовая книга жизни, умирания, перевоплощения и бессмертия: монография / А. Госвами. – М.: Постум, 2013. – 352 с.
52. Гриндер, Дж. Наведение транса: пособие / Дж. Гриндер, Р. Бэндлер. – Волковск: Библиотека психотерапевта и психолога, 1994. – 272 с.
53. Гриндер, Дж. Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона:

пособие / Дж. Гриндер, Р. Бэндлер. Дж. Делозье. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2011. – 414 с.

54. Гроф, С. Величайшее путешествие: сознание и тайна смерти: монография / С. Гроф. – М.: Ганга, 2015. – 560 с.

55. Гроф, С. За пределами мозга: рождение, смерть и трансценденция в психотерапии: монография / С. Гроф. – М.: Ганга, 2014. – 524 с.

56. Гроф, С. Исцеление наших самых глубоких ран. Холотропный сдвиг парадигмы: монография / С. Гроф. – М.: Ганга, 2013. – 400 с.

57. Гроф, С. Космическая игра: исследование рубежей человеческого сознания: монография / С. Гроф. – М.: Ганга, 2015. – 304 с.

58. Гроф, С. Холотропное дыхание: новый подход к самоисследованию и терапии: научное издание / С. Гроф, К. Гроф. – М.: Ганга, 2013. – 352 с.

59. Гулдинг, М., Гулдинг, Р. Психотерапия нового решения: теория и практика / М. Гулдинг, Р. Гулдинг. – М.: Независимая фирма «Класс», 1997. – 288 с.

60. Гулевский, В. Я. Индивидуальная психотерапия: практикум. Учебное пособие для студентов вузов / В. Я. Гулевский. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 189 с.

61. Далай-лама. Мудрость Востока и Запада. Психология равновесия: монография / Далай-лама, П. Экман. – СПб.: Питер, 2017. – 304 с.

62. Дауд, Т. Когнитивная гипнотерапия: пособие / Т. Дауд. – СПб.: Питер, 2003. – 224 с.

63. Демина, Л. В. Сохранение традиционной народной культуры в современном обществе / Л. В. Демина // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №2. – С. 99-105.

64. Дергаева, А. Е. Профилактика социального исключения пожилых людей в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.04 / Дергаева Александра Евгеньевна. – СПб., 2013. – 34 с.

65. Десев, Л. Психология малых групп: монография / Л. Десев. – М.: Прогресс, 1979. – 208 с.

66. Джеймс, М. Рожденные выигрывать. Трансакционный анализ с гештальтупражнениями: учебное пособие / М. Джеймс, Д. Джонгвард. – М.: Прогресс, 1993. – 336 с.

67. Джеймс, У. Многообразие религиозного опыта. Исследование человеческой природы: монография / У. Джеймс. – М.: Академический проект, 2017. – 415 с.
68. Дмитриева, А. В. Социальное включение/исключение как принцип структуризации современного общества / А. В. Дмитриева // Социологический журнал. – 2012, – №2 (83). – С. 98-114.
69. Доморацкий, В. А. Краткосрочные методы психотерапии: пособие / В. А. Доморацкий. – М.: Психотерапия, 2008. – 304 с.
70. Донцов, А. И. Проблемы групповой сплоченности: учебное пособие / А. И. Донцов. – М.: Изд-во Московского университета, 1979. – 128 с.
71. Дружинин, В. Н. Психология: учебник / В. Н. Дружинин. – СПб.: Питер, 2003. – 651 с.
72. Друри, Н. Трансперсональная психология: краткая энциклопедия / Н. Друри. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2016. – 112 с.
73. Евтушенко, В. Г. Энциклопедия гипнотических техник / В. Г. Евтушенко. – М.: Издательство Института психотерапии, 2005. – 400 с.
74. Евтушенко, В. Г. Методы современной гипнотерапии: научное издание / В. Г. Евтушенко. – М.: Психотерапия, 2010. – 384 с.
75. Егоров, А. Ю. Возрастная наркология: учебное пособие / А. Ю. Егоров. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2002. – 272 с.
76. Жеребило, Т. В. Термины и понятия лингвистики: Общее языкознание. Социоллингвистика: словарь-справочник / Т. В. Жеребило. – Назрань: Пилигрим, 2011. – 280 с.
77. Загребина, А. В. Публика как социальная общность: пионерские исследования Г. Тарда. Алекситимия у больных с хронической недостаточностью мозгового кровообращения / А. В. Загребина // Социологические исследования. – 2010, – №3. – С. 139-145.
78. Зейг, Дж. Слияние: Эриксоновский гипноз и терапия: избранные статьи / Дж. Зейг. – М.: Психотерапия, 2013. – 368 с.
79. Зейг, Дж. Психотерапия – что это? Современные представления: монография / Дж. Зейг, М. Мьюнинг. – М.: Независимая фирма «Класс», 2000. – 432 с.
80. Зимбардо, З. Эффект Люцифера. Почему хорошие люди превращаются

в злодеев: монография / З. Зимбардо. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 740 с.

81. Зобков, А. В. Самооценочный компонент психологической модели саморегуляции студенческой молодежью учебной деятельности / А. В. Зобков // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Философия. Психология. Педагогика». – 2014, – №4. – Т. 3. – С. 67-70.

82. Зобков, А. В. Саморегуляция учебной деятельности как психолого-акмеологическая проблема / А. В. Зобков // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Акмеология образования. Психология развития». – 2014, – №4. – Т. 3. – С. 301-303.

83. Зуева, Е. Ю. Принцип доминанты Ухтомского как подход к описанию живого: монография / Е. Ю. Зуева, Г. Б. Ефимов. – М.: Препринт ИПМ им. М.В. Келдыша РАН, 2010. – 32 с.

84. Зуйкова, Н. Л. Консультирование и психотерапия методом «Транзактный анализ»: учебно-методическое пособие / Н. Л. Зуйкова. – М.: ООО «Издательство МБА», 2013. – 160 с.

85. Карпов, А. В. Психология менеджмента: учебное пособие / А. В. Карпов. – М.: Гардарики, 2005. – 584 с.

86. Карпов, А. В. Психология принятия решений в профессиональной деятельности: учебное пособие / А. В. Карпов. – Ярославль: ЯрГУ, 2014. – 164 с.

87. Карпов, А. В. Психология принятия решений: монография / А. В. Карпов. – Ярославль: Аверс Пресс, 2003. – 240 с.

88. Карпов, А. В. Средняя группа как предмет изучения социальной психологии / А. В. Карпов, Н. А. Власов // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Педагогика. Психология». – 2017. – № 3.

89. Клейнман, П. Психология. Люди, концепции, эксперименты: учебник / П. Клейнман. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 272 с.

90. Ковязина, М. С. Нейропсихологический анализ патологии мозолистого тела: монография / М. С. Ковязина. – М.: Генезис, 2012. – 175 с.

91. Козача, В. В. Проявление внушаемости и конформности при совместной оценке сигналов операторами: в кн. «Психологические исследования общения» / В. В. Козача, В. Кунов. – М.: Наука, 1985. – С.240-251.

92. Козлов, В. В. Интегративная парадигма психологии / В.В. Козлов // ЧФ: социальный психолог. – 2011. – №3. – С. 8-13.

93. Козлов, В. В. Интегративная психология: пути духовного поиска или освящение повседневности: монография / В. В. Козлов – М.: Психотерапия, 2007. – 528 с.
94. Козлов, В. В. Практикум по трансперсональной психологии: учебное пособие / В. В. Козлов. – Ярославль: ЯрГУ, 2012. – 134 с.
95. Козлов, В. В. Психология буддизма: монография / В. В. Козлов. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2011. – 200 с.
96. Козлов, В. В. Психология дыхания, музыки, движения: монография / В. В. Козлов. – М.: МАПН, 2009. – 178 с.
97. Козлов, В. В. Психотехнологии измененных состояний сознания: монография / В. В. Козлов. – М.: Психотерапия, 2016. – 400 с.
98. Козлов, В. В. Трансперсональная психология: учебное пособие / В. В. Козлов. – М.: Эксмо, 2010. – 512 с.
99. 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.
100. Козлов, В. В. Биосоциальная основа феномена внушаемости: современный анализ / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // *Psixologiya*. – 2015. – №1. – С. 11-17.
101. 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.
102. 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.
103. Козлов, В. В. Конформизм как механизм внушаемости в большой группе / В. В. Козлов, М. Н. Гордеев, Н. А. Власов // *Psixologiya*. – 2015. – №3. – С. 20-25.
104. 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.

105. 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.

106. 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.

107. 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.

108. Козлов, В. В. Онтология шаманизма: монография / В. В. Козлов, А. А. Карамышев. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2012. – 336 с.

109. Козлов, В. В. Личность и сакральный ритуал: история и современность: монография / В. В. Козлов, А. Ю. Марин. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2013. – 272 с.

110. Колосницына, М. Г. Политика здоровья на российских предприятиях: опыт эмпирического анализа / М. Г. Колосницына, К. Э. Лесневский // Мотивация и оплата труда. – 2012. – № 4. – С. 282–291.

111. Комер, Р. Патопсихология поведения. Нарушения и патологии психики: учебник / Р. Комер. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 640 с.

112. Кон, И. С. Социология личности: монография / И. С. Кон. – М.: Политиздат, 1967. – 383 с.

113. Кондратьев, М. Ю. Азбука социального психолога-практика: учебное издание / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – М.: Пер Сэ, 2007. – 464 с.

114. Кораблина, М. В. Феномен открытой культуры Нидерландов: историко-культурный и современный аспекты: автореф. дис. ... канд. культ. наук: 24.00.01 / Кораблина Марина Викторовна. – Екатеринбург, 2011. – 26 с.

115. Костенко, А. В. Николай II: личность и политика [Электронный ресурс] / URL: https://www.dvfu.ru/schools/school_of_education/e-publications/2015/kostenko-av_nikolay-II-lichnost-i-politika.pdf (дата обращения 11.05.2015).

116. Кравченко, А. И. Социальная антропология: учебное пособие для вузов / А. И. Кравченко. – М.: Академический Проект, 2005. – 544 с.

117. Кравченко, А. И. Социология: учебник для вузов / А. И. Кравченко,

В. Ф. Анурин. – СПб.: Питер, 2003. – 432 с.

118. Крамер, Ч. Мастерство психотерапии: учебное пособие / Ч. Крамер. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.

119. Краснова, О. В. Психология старости и старения: хрестоматия. Учебное пособие для студентов психологических факультетов высших учебных заведений / О. В. Краснова, А. Г. Лидерс. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 416 с.

120. Кремлев, Н. Т. Историческая социология. Вопросы теории общественного развития: монография / Н. Т. Кремлев. – М.: ЦСПиМ, 2016. – 654 с.

121. Кристиансен, К. Игры, в которые не играют успешные люди. Мастер-класс практической психологии: учебник / К. Кристиансен, П. Билунд. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 256 с.

122. Кричевский, Р. Л. Социальная психология малой группы: учебное пособие для вузов / Р. Л. Кричевский, Е. М. Дубовская/ – М.: Аспект Пресс, 2001. – 318 с.

123. Крылова, Е. М. Влияние полоролевых различий на проявление конформности в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел / Е. М. Крылова, М. А. Чабан // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – № 3. – С. 212-216.

124. Кузьмин, Е. С. Коллектив. Личность. Общение: словарь социально-психологических понятий / Е. С. Кузьмин, В. Е. Семенов. – Л.: Лениздат, 1987. – 144 с.

125. Кухтерина, Г. В. К вопросу о развитии эмпатических способностей бакалавров психологии образования / Г. В. Кухтерина, Т. В. Семеновских // Науковедение. – 2014. – №6. – С. 1-12.

126. Кэмпбелл, Дж. Мифический образ: монография / Дж. Кэмпбелл. – М.: АСТ, 2004. – 683 с.

127. Кэмпбелл, Дж. Мифы и личностные изменения. Путь к блаженству: монография / Дж. Кэмпбелл. – СПб.: Питер, 2017. – 256 с.

128. Кэмпбелл, Дж. Тысячеликий герой: монография / Дж. Кэмпбелл. – СПб.: Питер, 2016. – 352 с.

129. Лебон, Г. Психология народов и масс: монография / Г. Лебон. – М.:

Академический проект, 2015. – 345 с.

130. Леви-Брюль, Л. Первобытное мышление: монография / Л. Леви-Брюль. – М.: Академический проект, 2015. – 430 с.

131. Леви-Брюль, Л. Сверхъестественное в первобытном мышлении: сборник / Л. Леви-Брюль. – М.: Академический проект, 2015. – 428 с.

132. Леви-Строс, К. Тотемизм сегодня. Неприрученная мысль: монография / К. Леви-Строс. – М.: Академический проект, 2008. – 520 с.

133. Леонард, Дж. Ребефинг. Техника дыхательных трансов для психотерапии и самосовершенствования: пособие / Дж. Леонард, Ф. Лаут. – М.: Breathe, 2000. – 180 с.

134. Линн, С. Основы клинического гипноза. Доказательно-обоснованный подход: учебник / С. Линн, И. Киш. – М.: Психотерапия, 2011. – 352 с.

135. Личко, А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков: руководство / А. Е. Личко. – СПб.: СПб НИПНИ им. В.М. Бехтерева, 2010. – 256 с.

136. Лурия, А. Р. Потерянный и возвращенный мир (история одного ранения) / А. Р. Лурия. – М.: Издательство Московского Университета, 1971. – 125 с.

137. Майерс, Д. Социальная психология: учебник / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.

138. Макаров, В. В. Избранные лекции по психотерапии / В. В. Макаров. – М.: Академический проект, 2000. – 432 с.

139. Макаров, В. В. Игры, в которые играют в России: психологические игры / В. В. Макаров, Г. А. Макарова – М.: Академический проект, 2008. – 179 с.

140. Макаров, В. В. Сценарии персонального будущего в карьере и жизни: учебно-практическое пособие / В. В. Макаров, Г. А. Макарова. – М.: Академический проект, 2010. – 214 с.

141. Макаров, В. В. Сценарии персонального будущего: пособие / В. В. Макаров, Г. А. Макарова. – М.: Академический проект, 2008. – 383 с.

142. Макаров В.В. Транзактный анализ – восточная версия: пособие / В. В. Макаров, Г. А. Макарова. – М.: Академический проект, 2008. – 399 с.

143. Мак-Вильямс, Н. Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе: учебник / Н. Мак-Вильямс. – М.:

Независимая фирма «Класс», 2004. – 480 с.

144. Малиновский, Б. Магия, наука и религия: монография / Б. Малиновский. – М.: Академический проект, 2015. – 298 с.

145. Марцинковская, Т. Д. История психологии: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Т. Д. Марцинковская. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 544 с.

146. Милгрэм, С. Подчинение авторитету: Научный взгляд на власть и мораль: научное издание / С. Милгрэм. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 282 с.

147. Милгрэм, С. Эксперимент в социальной психологии: сборник работ / С. Милгрэм. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

148. Минделл, А. Процессуальный ум: руководство / А. Минделл. – М.: Постум, 2016. – 408 с.

149. Моль, А. Социодинамика культуры: научное издание / А. Моль. – М.: Прогресс, 1973. – 409 с.

150. Москачева, М. А. Алекситимия и способность к эмпатии / М. А. Москачева, А. Б. Холмогорова, Н. Г. Гаранян // Консультативная психология и психотерапия. – 2014, – №4. – С. 98-114.

151. Немировский, Б. Египет: революция блоггеров [Электронный ресурс] / URL: <http://kaskad.com/kaskad/египет-революция-блоггеров/> (дата обращения 11.05.2015).

152. Никулина, Д. С. Эмоциональный интеллект у студентов вуза с разным уровнем эмпатии / Д. С. Никулина, Д. С. Петренко // Педагогическая и коррекционная психология. – 2009, – №7. – С. 7-11.

153. Новиков, В. В. Социальная психология: феномен и наука: учебное пособие / В. В. Новиков. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2003. – 344 с.

154. Ньюберг, Э. Тайна Бога и наука о мозге. Нейробиология веры и религиозного опыта: монография / Э. Ньюберг, Ю. Д'Аквили, В. Рауз. – М.: Эксмо, 2013. – 320 с.

155. Ньюберг, Э. Как Бог влияет на наш мозг. Революционные открытия в нейробиологии: монография / Э. Ньюберг, М. Р. Уолдман. – М.: Эксмо, 2013. – 576 с.

156. Осипов, Г. В. Российская социологическая энциклопедия / Г. В. Осипов. – М.: Норма-Инфра-М, 1998. – 678 с.

157. Отнюкова, М. С. Социальная психология: методические материалы по изучению дисциплины для студентов, обучающихся по направлению подготовки 040100.62 «Социология» / М. С. Отнюкова. – Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2013. – 24 с.
158. Парыгин, Б. Д. Социальная психология как наука: монография / Б. Д. Парыгин. – Л.: Лениздат, 1967. – 264 с.
159. Пережигина, Н. В. Онтогенез внимания: текст лекций по курсу «Нейропсихологии детского возраста» / Н. В. Пережигина. – Ярославль: Ярославский государственный университет, 2002. – 100 с.
160. Петрова, Н. Н. Алекситимия у больных с хронической недостаточностью мозгового кровообращения / Н. Н. Петрова, Л. Л. Леонидова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2008. – №3. – С. 32-43.
161. Петровский, А. В. Психологическая теория коллектива: монография / А. В. Петровский. – М.: Из-во Московского университета, 1979. – 240 с.
162. Петрушин, С. В. Методология организационного консультирования с использованием потенциала большой группы / С. В. Петрушин // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2015. – №6. – С. 151-158.
163. Петрушин, С. В. Пути становления контактности в большой группе / С. В. Петрушин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология. – 2009. – №1–2. – С. 9-15.
164. Платонов, К. К. Коллектив и личность: монография / К. К. Платонов, Ю. А. Шерковин. – М.: Наука, 1975. – 264 с.
165. Пленков, О. Ю. Французская кампания вермахта и ее последствия / О. Ю. Пленков // Труды кафедры истории нового и новейшего времени. – 2013. – №10. – С. 66-71.
166. Поршневу, Б. Ф. Контрсуггестия и история: сборник статей «История и психология» / Б. Ф. Поршневу. – М.: Наука, 1971. – С. 7-35
167. Прагматизм. Новая философская энциклопедия. Институт философии РАН. [Электронный ресурс] / URL: <http://iphras.ru/elib/2396.html> (дата обращения 18.08.2015).
168. Преступная толпа. – М.: Институт психологии РАН, КСП+, 1998. – 320 с.

169. Прехтль, П. Введение в феноменологию Гуссерля: научное издание / П. Прехтль. – Томск: Водолей, 1999. – 96 с.
170. Психическое заражение: словарь [Электронный ресурс] / URL: http://www.socionic.ru/index.php/z/6051-zarajenie_psihicheskoe?format=pdf(дата обращения 11.05.2015).
171. Райгородский, Д. Я. Психология масс: хрестоматия / Д. Я. Райгородский. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2010. – 592 с.
172. Решетников, М. М. Гражданская война и революция – социальные неврозы [Электронный ресурс] / URL: <http://reshetnikov.org/ru/blog/blog/290.html>(дата обращения 11.05.2015).
173. Римский, С. А. Экзистенциальный анализ: монография / С. А. Римский. – М.: Институт Общегуманитарных исследований, 2014. – 272 с.
174. Риццолатти, Дж. Зеркала в мозге. О механизмах совместного действия и сопереживания: научное издание / Дж. Риццолатти, К. Синигалья. – М.: Языки славянских культур, 2012. – 208 с.
175. Рожнов, В. Е. Руководство по психотерапии / В. Е. Рожнов. – М.: Медицина, 1985. – 720 с.
176. Романин, А. Н. Основы психотерапии: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А. Н. Романин. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. – 288 с.
177. Романин, А. Н. Психоанализ: курс лекций / А. Н. Романин. – М.: Кнорус, 2005. – 224 с.
178. Рудестам, К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика: учебник / К. Рудестам. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
179. Саган, К. Мир, полный демонов. Наука – как свеча во тьме: монография / К. Саган. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 537 с.
180. Сандомирский, М. Е. Психосоматика и телесная психотерапия: практическое руководство / М. Е. Сандомирский. – М.: Независимая фирма «Класс», 2005. – 592 с.
181. Сапогова, Е. Е. Консультативная психология: учебное пособие / Е. Е. Сапогова. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 352 с.
182. Саундберг, Н. Клиническая психология. Теория, практика, исследования: учебное пособие / Н. Саундберг, А. Уайнберг, Дж. Таплин. – СПб.:

Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 383 с.

183. Сигел, Д. Внимательный мозг. Научный взгляд на медитацию: научное издание / Д. Сигел. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 336 с.

184. Система // Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – С. 1437.

185. Слободяник, А. П. Психотерапия, внушение, гипноз: учебное пособие / А. П. Слободяник – Киев: Здоровье, 1982. – 376 с.

186. Смирнов, А. А. Юридическая психология: учебное пособие / А. А. Смирнов. – Ярославль: Ярославский государственный университет, 2008. – 128 с.

187. Смирнов, А. А. Естественнонаучные основы психологии: научное издание / А. А. Смирнов, А. Р. Лурия, В. Д. Небылицын. – М.: Педагогика, 1978. – 368 с.

188. Смирнов, А. А. Особенности профессиональной деятельности юриста / А. А. Смирнов, А. А. Постнова // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2012. – №1. – С. 110-113.

189. Смол, Г. Мозг онлайн. Человек в эпоху Интернета: научное издание / Г. Смол, Г. Ворган. – М.: Колибри, 2011. – 352 с.

190. Снежневский, А. В. Справочник по психиатрии / А. В. Снежневский. – М.: Медицина, 1985. – 416 с.

191. Солнцева, Н. В. Феномен выученной беспомощности: причины формирования и пути преодоления: сборник материалов научно-практической заочной конференции «Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей»/ Н. В. Солнцева. – СПб.: Изд-во НИИРРР, 2011. – С. 174-180.

192. Социально-психологические механизмы воздействия в процессе общения [Электронный ресурс] / URL: http://www.nnre.ru/psihologija/shpargalka_po_socialnoi_psihologii/p35.php (дата обращения 11.05.2015).

193. Спилка, Б. Психология молитвы. Научный подход: научное издание / Б. Спилка, К. Л. Лэдд. – Харьков: Гуманитарный центр, 2015. – 256 с.

194. Спринц, А. М. Исторические личности сквозь призму психиатрии: монография / А. М. Спринц. – СПб.: СпецЛит, 2016. – 111 с.

195. Старобинский, Б. М. Хватит воспитывать детей! или Своевременный Транзактный Анализ: монография / Б. М. Старобинский. – СПб.: Коло, 2013. – 152 с.
196. Столяренко, Л. Д. Основы психологии: учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2002. – 672 с.
197. Стюарт, Я. Современный транзактный анализ: учебное издание / Я. Стюарт, В. Джойс. – СПб.: Изд-во «Социально-психологический центр», 1996. – 333 с.
198. Тард, Г. Законы подражания: научное издание / Г. Тард. – М.: Книга по требованию, 2012. – 378 с.
199. Тарт, Ч. Конец материализма: монография / Ч. Тарт. – М.: Постум, 2013. – 432 с.
200. Тарт, Ч. Пробуждение: Преодоление препятствий к реализации человеческих возможностей: монография / Ч. Тарт. – М.: АСТ, 2007. – 412 с.
201. Тельманова, Е. Д. Тренинговая форма освоения социальной роли ремесленника-предпринимателя / Е. Д. Тельманова, Г. М. Романцев // Вестник Адыгейского государственного университета. 2012, – №4. – С. 98-111.
202. Теппервайн, К. Высшая школа гипноза. Гипноз и самогипноз. практическое руководство для всех / К. Теппервайн. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 1997. – 464 с.
203. Тукаев, Р. Д. Гипноз. Механизмы и методы клинической гипнотерапии: научное издание / Р. Д. Тукаев. – М.: ООО «Медицинское информационное агентство», 2006. – 448 с.
204. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2016 года [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 13.02.2017).
205. Фестингер, Л. Теория когнитивного диссонанса: монография / Л. Фестингер. – СПб.: Речь, 2000. – 320 с.
206. Франкл, В. Психотерапия и экзистенциализм: монография / В. Франкл. – М.: ИОИ, 2015. – 192 с.
207. Фрейд, З. Лекции по введению в психоанализ / З. Фрейд. – М.:

Академический проект, 2009. – 597 с.

208. Фрейд, З. Остроумие и его отношение к бессознательному: монография / З. Фрейд. – М.: Азбука, 2015. – 288 с.

209. Фрейд, З. Психология масс и анализ человеческого «Я»: монография / З. Фрейд. – М.: Академический проект, 2014. – 118 с.

210. Фрейд, З. Техника психоанализа: сборник работ / З. Фрейд. – М.: Академический проект, 2008. – 292 с.

211. Фрейд, З. Я и Оно: труды разных лет / З. Фрейд. – Тбилиси: Мерани, 1990. – 398 с.

212. Фритт, К. Мозг и душа: Как нервная деятельность формирует наш внутренний мир: монография / К. Фритт. – М.: АСТ, 2016. – 335 с.

213. Фролова, Ю. Г. Биопсихосоциальная модель как концептуальная основа психологии здоровья / Ю. Г. Фролова // Философия и социальные науки. – 2008. – №4. – С. 60-65.

214. Фрэзер, Д. Д. Золотая ветвь: Исследование магии и религии: научное издание / Д. Д. Фрэзер. – М.: Политиздат, 1983. – 703 с.

215. Фрэзер, Дж. Золотая ветвь. Новые плоды (исследование магии и религии): научное издание / Д. Д. Фрэзер. – М.: Академический проект, 2017. – 407 с.

216. Хайгл-Эверс, А. Базисное руководство по психотерапии / А. Хайгл-Эверс, Ф. Хайгл, Ю. Отт, У. Рюгер. – СПб.: Восточно-Европейский Институт Психоанализа совместно с издательством «Речь», 2002. – 784 с.

217. Хаксли, О. Вечная философия: эссе / О. Хаксли. – М.: АСТ, 2014. – 311 с.

218. Харитонов, С. В. Руководство по когнитивно-поведенческой психотерапии / С. В. Харитонов. – М.: Психотерапия, 2009. – 176 с.

219. Харрис, Т. Я благополучен – ты благополучен: библиотека психологии и психотерапии / Т. Я. Харрис. – Красноярск: Фонд ментального здоровья, 1993. – 288 с.

220. Хейвенс, Р. Мудрость Милтона Эриксона: библиотека психологии и психотерапии / Р. Хейвенс. – М.: Независимая фирма «Класс», 1999. – 400 с.

221. Холл, К. Теории личности: основные положения, исследования и применение / К. Холл, Г. Линдсей. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 1999. – 592

с.

222. Холл, М., Боденхамер Б. Полный курс НЛП: учебник / М. Холл, Б. Боденхамер. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. – 635 с.

223. Хорни, К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ: сборник работ / К. Хорни. – М.: Издательская группа «Прогресс», 2016. – 480 с.

224. Шабельников, В. К. Функциональная психология. Формирование психологических систем: учебник / В. К. Шабельников. – М.: Академический проект, 2013. – 592 с.

225. Шевандрин, Н. И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности: учебник / Н. И. Шевандрин. – М.: Владос, 2001. – 512 с.

226. Шерток, Л. Гипноз: научное издание / Л. Шерток. – М.: Медицина, 1992. – 224 с.

227. Штайнер, К. Обратная сторона власти. Прощание с Карнеги, или Революционное руководство для марионетки: научное издание / К. Штайнер. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 255 с.

228. Шумский, В. Б. Экзистенциальная психология и психотерапия: учебное пособие / В. Б. Шумский. – М.: Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики, 2010. – 183 с.

229. Шустов, Д. И. Руководство по клиническому транзактному анализу / Д. И. Шустов. – М.: «Когито-Центр», 2009. – 367 с.

230. Эволюция понятия маргинальности в истории социологии [Электронный ресурс] / URL: http://ecsocman.hse.ru/data/517/693/1219/glava_1.pdf (дата обращения 14.11.2015).

231. Эволюция психотерапии. Том 2. «Осень патриархов»: Психоаналитически ориентированная и когнитивно-бихевиоральная терапия. – М.: Независимая фирма «Класс», 1998. – 416 с.

232. Элиаде, М. Аспекты мифа: научное издание / М. Элиаде. – М.: Академический проект, 2014. – 235 с.

233. Элиаде, М. Трактат по истории религии: монография / М. Элиаде. – М.: Академический проект, 2015. – 394 с.

234. Элиаде, М. Шаманизм. Архаические практики экстаза: философские технологии / М. Элиаде. – М.: Академический проект, 2014. – 399 с.

235. Элман, Д. Гипнотерапия: обучающие семинары / Д. Элман. – М.:

Психотерапия, 2014. – 313 с.

236. Эриксон, М. Гипнотерапия: случаи из практики / М. Эриксон, Э. Росси. – М.: Психотерапия, 2013. – 528 с.

237. Эриксон, М. Переживание гипноза: терапевтические подходы к изменённым состояниям: научное издание / М. Эриксон, Э. Росси. – М.: Психотерапия, 2015. – 295 с.

238. Эриксон, М. Гипнотические реальности: Наведение клинического гипноза и формы косвенного внушения: библиотека психологии и психотерапии / М. Эриксон, Э. Росси, Ш. Росси. – М.: Независимая фирма «Класс», 2012. – 352 с.

239. Юнг, К. Г. Сознание и бессознательное: монография / К. Г. Юнг. – М.: Академический проект, 2013. – 178 с.

240. Юнг, К. Г. Структура психики и архетипы: сборник статей / К. Г. Юнг. – М.: Академический проект, 2015. – 328 с.

241. Ялом, И. Дар психотерапии: учебное издание / И. Ялом. – М.: Эксмо, 2011. – 352 с.

242. Ялом, И. Экзистенциальная психотерапия: учебно-методическое издание / И. Ялом. – М.: Независимая фирма «Класс», 2014. – 576 с.

243. Япко, М. Трансовая работа: введение в практику клинического гипноза / М. Япко. – М.: Психотерапия, 2013. – 720 с.

244. Asch, S.E. Opinions and Social Pressure / S.E. Asch // Scientific American. – 1955. – № 5. – С. 31-35.

245. Barber, T. Hypnotizability, suggestibility and personality: the critical review of research findings / T. Barber // Psychological reports. – 1964. – №14. – С. 299-320.

246. Barber, T. X. A deeper understanding hypnosis: Its secrets, its nature, its essence / T.X. Barber // American Journal of Clinical Hypnosis. – 2000. – №42. – С. 208-273.

247. Barber, T. X. Hypnosis: A scientific approach: scientific publication / T. X. Barber. – New York: Van Nostrand Reinhold, 1969. – 298 с.

248. Bem, D. J. Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena / D. J. Bem // Psychological review. – 1967. – Vol 74. – №3. – С. 183-200

249. Carr, R. Sensory Processes and Responses / R. Carr // Art Therapy and

Clinical Neuroscience. – 2008. – C. 43-61.

250. Christian, D. The Cortex: Regulation of Sensory and Emotional Experience / D. Christian // *Art Therapy and Clinical Neuroscience*. – 2008. – C. 62-75.

251. Coe, W.C. Role theory: Hypnosis from a dramaturgical and narrational perspective / W. C. Coe, T. R. Sarbin // in Lynn S. J. and Rhue J. W. *Theories of hypnosis: Current models and perspectives: scientific publication* / S. J. Lynn, J. W. Rhue. – New York: Guilford Press, 1991. – 712 c.

252. Hein, G. I Feel How You Feel But Not Always: the Empathic Brain and Its Modulation / G. Hein, T. Singer // *Current Opinion in Neurobiology*. – 2008, – № 18. – C. 153-158.

253. Kirsh, I. Demonology and the rise of science: An example of the misperception of historical data / I. Kirsh // *Journal of the History of the Behavioral Sciences*. – 2013, – №14. – C. 149-157.

254. Kirsh, I. Response expectancy as a determinant of experience and behavior / I. Kirsh // *American Psychologist*. – 1985. – №40, – C. 1189-1202.

255. Kirsh, I. The automaticity of behavior in clinical psychology / Kirsh I., Lynn S. J. // *American Psychologist*. – 1999. – №54. – C. 504-575.

256. Lynn, S. The clinical importance of sociocognitive models of hypnosis: Response set theory and Milton Erickson's strategic interventions / S. Lynn, S. Sherman // *American Journal of Clinical Hypnosis*. – 2016. – №42 (3-4). – C. 294-315.

257. Marci, C. Physiologic correlates of perceived therapist empathy and social-emotional process during psychotherapy / C. Marci, J. Ham, E. Moran, S. Orr // *Journal of Nervous and Mental Diseases*. – 2007. – №195 (2). – C. 103-111.

258. McConkey, K. M. The construction and resolution of experience and behavior in hypnosis / K. M. McConkey // in Lynn S. J. and Rhue J. W. *Theories of hypnosis: Current models and perspectives: scientific publication* / S. J. Lynn, J. W. Rhue. – New York: Guilford Press, 1991. – 712 c.

259. Orne, M. T. The nature of hypnosis: artifact and essence / M. T. Orne // *Journal of Abnormal Psychology*. – 1959. – №58. – C. 277-299.

260. Reimer, T. Decision-making groups attenuate the discussion bias in favor of shared information: A meta-analysis / T. Reimer, A. Reimer, U. Czienskowski // *Communication Monographs*. – 2010. – № 77 (1). – C. 121-142.

261. Rispens, S. Conflict in workgroups: Constructive, destructive, and asymmetric conflict / S. Rispens, K. A. Jehn // in Cremer D. De, van Dick R., Murnighan J. K. Social psychology and organizations / D. De Cremer, R. van Dick, J. K. Murnighan. – New York: Routledge/Taylor & Francis Group, 2011. – С. 185-209.

262. Rogers, C. A theory of therapy, personality and interpersonal relationships as developed in the clientcentered framework / C. Rogers // Psychology: A study of a science: scientific publication. Volume III: Formulations of the Person and the Social Contacts. – New York: McGraw-Hill Book Company, 1959. – 324 с.

263. Sarbin, T. R. Hypnosis: A social psychological analysis of influence communication: scientific publication / T. R. Sarbin, W. C. Coe. – New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972. – 311 с.

264. Sheehan, P. W. Hypnosis, context, and commitment / P. W. Sheehan // in Lynn S. J. and Rhue J. W. Theories of hypnosis: Current models and perspectives: scientific publication / S. J. Lynn, J. W. Rhue. – New York: Guilford Press, 1991. – 712 с.

265. Sherif, M. Intergroup conflict and cooperation: the robbers cave experiment [Электронный ресурс] / URL: <http://www.free-ebooks.net/ebook/Intergroup-Conflict-and-Cooperation-The-Robbers-Cave-Experiment/pdf?dl&preview> (дата обращения 27.01.2015).

266. Shor, R. Harvard Group Scale of Hypnotic Susceptibility, Form A: scientific publication / R. Shor, V. T. Orne. – Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1962. – 189 с.

267. Shor, R. The three-factor theory of hypnosis as applied to the book-reading fantasy and to the concept of suggestion / R. Short // International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis. – 1970. – №18. – С. 89-98.

268. Singer, T. Empathy for Pain Involves the Affective but Not Sensory Components of Pain / T. Singer, B. Seymour, J. O'Doherty, H. Kaube, R. Dolan, C. Frith // Science. – 2004. – Vol. 303. – № 5661. – С. 1157-1162.

269. Song, G. The Psychological Explanation of Conformity / G. Song, Q. Ma, F. Wu, L. Li // Social Behavior & Personality: an International Journal. – 2012. – № 40. – Issue 8. – С. 1365-1372.

270. Spanos, N. Suggest negative visual hallucinations in hypnotic subjects: When no means yes / N. Spanos, D. Flynn, M. Gabora // British Journal of

Experimental Hypnosis. – 1989. – №6. – С. 63-67.

271. Spanos, N.P. Hypnotic behavior: A social-psychological interpretation of amnesia, analgesia and “trance logic» / N. P. Spanos // The Behavioral and Brain Sciences. – 1986. – №9. – С. 499-502.

272. Spiegel, H. Trance and treatment: Clinical uses of hypnosis: scientific publication / H. Spiegel, D. Spiegel. – Washington, DC: American Psychiatric Association, 1978. – 401 с.

273. Van Knippenberg, D. Work group diversity / D. van Knippenberg, M. C. Schippers // Annual Review of Psychology. – 2007. – № 58 (1). – С. 515-541.

274. Vlasov, N. A. Psychotherapy of personality disorder / N. A. Vlasov // The unity of science. – 2016. – June. – С. 86-89.

275. Watt, D.F. Empatic: Social Bonds and the Nature of Empathy / D. F. Watt // Journal of Consciousness Studies. – 2005. – №12 (8-10). – С. 185-209.

276. Weber, B. Motivation gains of interior group members: A meta-analytical review / B. Weber, G. Hertel // Journal of Personality and Social Psychology. – 2007. – №93 (6). – С. 973-993.

277. Weinberg, E. The development of sociology in the Soviet Union: scientific publication / E. Weinberg. – London: Routledge & K. Paul, 1974. – 174 с.

278. Weitzenhoffer A. The practice of hypnotism: scientific publication / A. Weitzenhoffer. – New York: John Wiley and Sons, 2000. – 428 с.

279. Weitzenhoffer, A. Stanford Hypnotic Susceptibility Scale, Forms A and B: scientific publication / A. Weitzenhoffer, E. Hillgard. – Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1959. – 211 с.

280. Wicker, B. Both of Us Disgusted in My Insula: The Common Neural Basis of Seeing and Feeling Disgust / C. Keysers, J. Plailly, J. Royet, V. Gallese, G. Rizzolatti // – Neuron. – 2003. – Vol. 40. – С. 655-664.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Результаты исследования по методикам в первой серии

№	Пол	Возраст	16 PF (показатель конформности)	Диагностика уровня эмпатических способностей	Локус контроля (показатель экстернатальности)	Локус контроля (показатель интернатальности)	Показатель ролевой позиции «Ребенок»	Показатель ролевой позиции «Взрослый»	Показатель ролевой позиции «Родитель»	Показатель социальной изолированности	BSS (показатель уровня внушаемости)	Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)
1	ж	19	5,3	19	17	6	29	41	37	21	2,4	1
2	ж	19	0,7	16	11	12	47	57	51	3	3,3	1
3	ж	18	1,4	17	7	16	46	47	25	7	4,1	1
4	м	19	3,3	20	12	11	45	34	28	16	3,6	1
5	м	19	9,2	15	11	12	27	40	30	0	1,2	2
6	ж	19	6,2	15	13	10	58	43	27	23	1,5	1
7	ж	19	5,1	15	19	4	52	42	40	17	4	1
8	м	20	8,2	18	7	16	28	56	19	3	0,3	2
9	ж	18	8,7	11	11	12	45	53	30	28	1,9	1
10	м	18	8,3	19	8	15	42	61	41	24	3,5	1
11	м	19	5	18	10	13	44	44	35	8	1,8	1
12	ж	19	6,6	18	14	9	27	37	30	13	3,4	1
13	ж	21	8,5	15	12	11	35	54	36	5	2,1	2
14	ж	19	4,2	19	7	16	37	45	27	6	2,4	1
15	ж	19	9,3	18	9	14	40	52	32	20	2,2	1
16	ж	19	4,4	16	14	9	54	54	47	29	3,2	1
17	ж	19	7,4	25	14	9	43	64	41	20	2,8	2
18	ж	18	0	20	15	8	43	50	58	11	2,4	1
19	ж	19	7,9	20	13	10	50	56	38	7	1,2	2
20	м	20	4,5	25	14	9	47	51	53	26	4,2	1

21	ж	19	-0,7	15	16	7	53	36	37	10	3,4	1
22	ж	19	5,6	15	8	15	38	40	58	5	1,5	1
23	ж	18	5,2	19	7	16	42	34	31	3	1,5	1
24	ж	18	7,6	20	4	19	52	60	32	10	1,8	2
25	м	19	3,1	17	12	11	46	43	39	15	2,8	1
26	м	19	4,3	18	20	3	49	47	34	28	3,2	1
27	ж	19	5,6	11	17	6	43	39	44	18	2,4	1
28	ж	20	5,7	20	13	10	41	45	44	24	2,1	1
29	ж	19	6	14	7	16	38	50	38	8	3,1	1
30	ж	18	4,6	21	12	11	44	58	48	8	2,7	1
31	ж	18	5,5	22	10	13	46	46	56	9	0,9	1
32	м	19	4,6	21	9	14	44	57	42	24	1,2	1
33	м	21	9,1	16	9	14	45	50	10	21	0	1
34	м	21	5,3	18	5	18	25	62	31	7	1,2	1
35	м	21	6,7	15	12	11	60	40	20	22	0,6	1
36	ж	19	8,6	17	18	5	51	33	21	50	3	1
37	ж	19	4,7	16	12	11	40	47	27	32	2,2	1
38	м	20	4,7	15	11	12	34	50	39	19	0,6	1
39	м	19	6,8	20	10	13	39	50	4	18	1,5	1
40	ж	20	4,8	16	17	6	60	50	20	40	0,6	1
41	ж	19	5,5	17	11	12	32	55	39	17	0,3	1
42	ж	20	9,2	16	13	10	43	42	22	17	0,9	2
43	ж	19	2,9	17	16	7	30	39	13	15	0	2
44	ж	21	6,4	22	13	10	53	39	35	27	2,7	1
45	м	19	8,2	18	12	11	36	55	30	24	2,4	1
46	м	19	3	17	3	20	33	57	48	12	0,9	2
47	ж	19	3,2	12	10	13	29	47	31	6	0,9	1
48	ж	20	3	18	10	13	27	62	37	4	1,8	1
49	ж	18	6,1	15	12	11	51	39	44	32	3,2	2
50	ж	19	8,1	21	10	13	42	52	28	11	2,5	1

51	ж	18	7,2	16	13	10	34	43	32	19	4,5	2
52	ж	18	9,7	25	14	9	44	49	24	23	1,8	2
53	ж	19	4,6	20	8	15	41	41	29	19	2,6	2
54	ж	18	11,8	18	7	16	37	50	24	23	2,7	2
55	ж	18	7,9	17	8	15	46	28	45	33	3,7	1
56	ж	20	7,7	22	10	13	49	55	38	22	2,4	1
57	ж	20	3	17	13	10	57	39	37	21	4,1	2
58	ж	20	5,7	21	15	8	49	48	33	10	2,1	1
59	м	19	7,7	17	6	17	28	53	26	4	2,1	1
60	ж	18	2,8	20	20	3	58	45	28	15	1,9	1
61	ж	18	9,2	20	15	8	57	33	9	21	2,7	2
62	ж	18	8,7	22	5	18	50	50	37	32	2,7	1
63	ж	18	3	20	9	13	46	53	46	19	1,9	1
64	м	18	6,1	17	9	14	42	39	34	24	0,6	1
65	ж	17	9,3	22	19	4	54	45	32	15	3,7	2
66	ж	18	3,1	23	11	12	48	43	44	9	3,1	2
67	ж	18	8,9	16	12	11	33	51	34	5	1,8	2
68	ж	18	6,7	21	17	6	48	59	42	10	1,8	1
69	ж	18	4	21	7	16	24	58	46	13	0,3	2
70	м	18	7,2	16	20	3	26	34	34	10	1,5	2
71	м	18	9,4	20	11	12	43	52	33	1	4,7	1
72	ж	19	6,5	20	9	14	28	54	47	23	3,2	2
73	м	19	7,5	19	8	16	39	44	30	3	0,3	1
74	ж	17	5,6	17	9	13	46	27	24	39	4,3	1
75	ж	18	4,8	18	10	13	50	61	30	5	4,3	2
76	ж	18	9,9	23	19	4	58	54	22	10	2,2	2
77	ж	19	4,2	22	20	3	30	30	21	9	1,8	2
78	м	19	4,6	20	13	9	28	43	33	44	4,2	1
79	ж	18	4,4	16	16	7	46	46	30	22	3,5	2
80	ж	19	7,8	23	10	14	55	42	6	44	2,5	2

81	ж	18	5,4	18	14	8	43	38	32	16	1,5	1
82	м	18	9,5	19	8	15	39	48	30	12	1,2	2
83	м	19	7,2	20	13	10	38	29	27	36	2,1	2
84	м	18	3,6	18	14	9	55	46	41	27	3,4	1
85	м	18	5	23	10	12	37	49	38	24	1,8	2
86	ж	19	7,6	23	14	9	48	47	30	17	0,3	1
87	м	19	6,5	21	15	8	25	50	34	10	0,3	1
88	м	19	6,3	19	11	12	33	61	19	3	1,5	1
89	ж	19	6,4	19	11	12	35	42	37	1	0	2
90	м	21	1,4	19	13	10	33	52	34	5	0	2
91	ж	18	4,5	17	14	8	49	52	29	26	0,9	1
92	ж	19	1,4	17	8	15	45	42	44	18	0,9	1
93	ж	19	6,2	13	1	5	49	52	29	21	4,1	1
94	ж	19	5,2	14	14	8	36	33	36	37	0,9	1
95	ж	19	6,8	19	10	12	57	43	38	25	0,6	1
96	ж	18	8,9	16	13	10	34	50	39	26	2,1	1
97	ж	20	5,7	16	11	12	47	44	41	19	1,2	1
98	ж	19	9,8	19	13	10	24	44	32	24	0,6	1
99	м	19	5,1	17	4	11	34	44	24	13	0,6	2
100	м	18	10	13	14	8	46	51	23	29	0,9	1
101	ж	21	4,9	25	4	19	33	47	40	15	1,5	1
102	ж	23	7,5	18	15	7	51	56	34	10	1,8	1
103	м	20	4,5	16	8	14	35	55	40	9	0,9	1
104	м	18	8,8	16	12	10	36	49	50	11	1,8	1
105	м	19	8,1	20	9	14	51	42	29	39	1,5	1
106	м	45	5,3	21	13	10	54	58	43	15	1,6	2
107	ж	47	7,1	23	15	8	40	15	20	23	3	1
108	м	36	8,4	24	14	9	46	17	26	23	4	1
109	м	37	9,6	21	17	6	43	22	22	24	3,8	1
110	м	39	7,4	22	15	8	40	18	23	24	3,2	1

111	ж	39	9,7	21	18	5	47	15	25	25	3,6	1
112	м	40	7,9	23	16	7	42	22	20	24	3,8	1
113	м	44	9,8	22	17	6	47	20	24	22	4	1
114	м	45	8,5	25	16	7	41	22	22	25	4,2	1
115	ж	34	9,3	24	18	5	48	16	26	23	3,2	1
116	м	48	8	22	16	7	44	20	24	25	3,6	1
117	м	55	9	22	15	8	43	19	21	22	3,4	1
118	м	28	7,5	23	18	5	40	17	23	24	3,8	1
119	ж	32	9,4	23	17	6	42	18	22	23	4	1
120	м	43	8,6	25	16	7	49	15	20	24	3,8	1
121	м	54	7,6	22	17	6	41	16	21	22	4	1
122	м	34	6,7	15	12	11	60	40	20	22	0,6	1
123	ж	32	8,6	17	18	5	51	33	21	50	3	1
124	ж	40	4,7	16	12	11	40	47	27	32	22	1
125	м	44	4,7	15	11	12	34	50	39	19	0,6	1
126	м	49	6,8	20	10	13	39	50	4	18	1,5	1
127	ж	53	4,8	16	17	6	60	50	20	40	0,6	1
128	м	36	5,5	17	11	12	32	55	39	17	0,3	1
129	м	58	9,2	16	13	10	43	42	22	17	0,9	2
130	м	59	2,9	17	16	7	30	39	13	15	0	2
131	ж	54	6,4	22	13	10	53	39	35	27	2,7	1
132	ж	45	8,2	18	12	11	36	55	30	24	2,4	1
133	м	60	3	17	3	20	33	57	48	12	0,9	2
134	ж	50	3,2	12	10	13	29	47	31	6	0,9	1
135	ж	41	3	18	10	13	27	62	37	4	1,8	1
136	м	31	6,1	15	12	11	51	39	44	32	3,2	2
137	ж	55	8,1	21	10	13	42	52	28	11	2,5	1
138	м	34	7,2	16	13	10	34	43	32	19	4,5	2
139	ж	18	9,7	25	14	9	44	49	24	23	1,8	2
140	ж	46	4,6	20	8	15	41	41	29	19	2,6	2

141	м	18	11,8	18	7	16	37	50	24	23	2,7	2
142	ж	51	7,9	17	8	15	46	28	45	33	3,7	1
143	ж	56	7,7	22	10	13	49	55	38	22	2,4	1
144	м	42	3	17	13	10	57	39	37	21	4,1	2
145	ж	38	5,7	21	15	8	49	48	33	10	2,1	1
146	м	30	7,7	17	6	17	28	53	26	4	2,1	1
147	м	47	2,8	20	20	3	58	45	28	15	1,9	1
148	ж	57	9,2	20	15	8	57	33	9	21	2,7	2
149	ж	52	8,7	22	5	18	50	50	37	32	2,7	1
150	м	43	3	20	9	13	46	53	46	19	1,9	1
151	м	37	6,1	17	9	14	42	39	34	24	0,6	1
152	м	48	9,3	22	19	4	54	45	32	15	3,7	2
153	м	39	7,9	23	16	7	42	22	20	24	3,8	1

Приложение 2

Результаты корреляционного анализа в первой серии исследования

Spearman Rank Order Correlations MD pairwise deleted Marked correlations are significant at $p < ,05000$											
	Возраст	16 PF (показатель конформности)	Диагностика уровня эмпатических способностей	Локус контроля (показатель экстернатальности)	Локус контроля (показатель интернатальности)	Показатель ролевой позиции «Ребенок»	Показатель ролевой позиции «Взрослый»	Показатель ролевой позиции «Родитель»	Показатель социальной изолированности	BSS (показатель уровня внушаемости)	Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)
Возраст	1,00	-0,02	0,13	0,15	-0,13	0,00	-0,21	-0,23	0,11	0,03	0,16
16 PF(показатель конформности)		1,00	-0,24	-0,12	0,10	-0,05	0,15	0,40	-0,23	-0,14	0,07
Диагностика уровня эмпатических способностей			1,00	0,21	-0,15	0,13	-0,12	-0,15	0,09	0,25	-0,01
Локус контроля (показатель экстернатальности)				1,00	-0,95	0,29	-0,43	-0,28	0,23	0,25	0,03
Локус контроля (показатель интернатальности)					1,00	-0,30	0,42	0,29	-0,24	-0,26	-0,03
Показатель ролевой позиции «Ребенок»						1,00	-0,15	-0,03	0,34	0,27	0,08
Показатель ролевой позиции «Взрослый»							1,00	0,38	-0,36	-0,32	-0,05
Показатель ролевой позиции «Родитель»								1,00	-0,15	-0,04	0,04
Показатель социальной изолированности									1,00	0,31	0,19

Приложение 3

Результаты исследования по методикам во второй серии

№	Пол	Возраст	16 PF (показатель конформности)	Диагностика уровня эмпатических способностей	Локус контроля (показатель экстерналиности)	Локус контроля (показатель интернальности)	Показатель ролевой позиции «Ребенок»	Показатель ролевой позиции «Взрослый»	Показатель ролевой позиции «Родитель»	Показатель социальной изолированности	BSS (показатель уровня внушаемости)	Эксперимент (показатель уровня способности к психическому заражению)
1	м	51	8,8	19	14	9	45	41	21	16	0,8	2
2	ж	48	3,2	17	15	8	28	38	14	15	0,3	2
3	ж	54	5,9	22	14	9	55	39	34	28	2,5	1
4	ж	45	7,8	19	13	10	37	54	29	24	2,6	1
5	ж	34	9,9	26	19	7	45	17	25	23	3	1
6	м	34	6,8	17	15	9	34	42	32	20	1,6	2
7	ж	24	9,2	24	15	11	42	48	28	23	1,8	2
8	ж	46	4,2	21	12	14	40	40	28	18	1,8	2
9	м	25	10,1	19	6	15	38	50	23	23	1,6	2
10	ж	44	7,7	16	7	16	45	27	44	30	3,8	1
11	ж	48	7,8	21	11	12	48	53	37	21	2,8	1
12	м	42	3,4	16	12	11	56	40	38	22	2,1	2
13	ж	32	8,3	18	19	7	50	35	22	49	2,8	1
14	ж	40	5,1	15	13	10	37	45	26	32	2,2	1
15	м	44	4,2	16	10	11	36	49	38	17	0,7	1
16	ж	43	7,1	21	11	12	35	51	15	19	1,6	1
17	ж	48	5,2	17	18	7	54	52	21	41	0,8	1
18	ж	36	4,9	18	12	11	35	53	37	17	0,4	1

19	ж	39	9,5	19	17	6	42	17	26	24	3,7	1
20	ж	40	7,6	22	18	8	41	21	21	23	3,7	1
21	ж	44	8,9	23	17	5	40	20	22	22	5	1
22	м	45	7,9	24	15	6	35	21	22	22	4,3	1
23	м	45	3,5	16	11	15	35	58	45	13	1	2
24	ж	45	3,6	13	12	11	31	48	32	7	2,1	1
25	ж	41	4,1	17	14	12	31	61	36	5	2,2	1
26	ж	31	5,9	16	13	10	52	38	42	33	1,2	2
27	ж	48	7,9	20	11	12	40	51	29	11	2,5	1
28	м	48	7,9	22	17	8	39	21	23	25	3,3	1
29	ж	49	9,1	21	16	7	41	19	20	21	3,5	1
30	м	28	7,2	22	17	6	38	16	19	24	3,6	1
31	ж	32	8,9	24	18	7	43	17	21	25	4,2	1
32	м	43	9,1	23	17	8	45	18	20	24	3,7	1
33	ж	47	8	23	18	8	36	17	23	21	4,2	1
34	м	42	7,2	24	19	7	35	32	34	20	2,3	2
35	ж	38	5,5	20	14	9	48	46	35	12	2,4	1
36	м	30	7,5	16	9	15	26	52	27	8	2,6	1
37	ж	47	3,1	21	19	5	57	44	29	16	2,6	1
38	ж	49	8,9	19	16	6	55	32	11	24	1,6	2
39	ж	24	7,9	22	11	12	49	49	37	33	2,8	1
40	м	43	3,4	19	10	11	47	52	45	21	2,3	1
41	ж	37	5,9	18	9	9	44	38	35	25	1,6	1
42	м	27	9,2	21	18	6	48	46	31	16	2,5	2
43	м	25	8,9	20	20	7	49	39	29	12	3,7	2

