

О ДВУХ ТИПАХ ВНУШАЕМОСТИ

Внушение, являясь элементом общения, выступает как способ взаимовлияния людей в определенной общности, группе. Характерная особенность внушения — влияние на психику и поведение человека незаметно для него самого. «Бесконтрольно проникнув в психику человека, — пишет И. Е. Шварц, — внушение реализуется в виде поступков, стремлений, мотивов и установок»¹. Практически невозможно назвать иное психологическое явление, имеющее столь широкое распространение в обществе, как внушение. Тем не менее, в советской психологии интенсивное его исследование с позиций современного уровня знания после 30-летнего перерыва началось лишь 10 — 15 лет назад.

Внушение предполагает внушаемость. И если в сфере изучения феномена внушения работает целый ряд известных психологов, то изучением явлений внушаемости занимается очень мало ученых².

Особенно удручающая картина сложилась с методиками определения степени внушаемости. В арсенале психологов и сегодня доминируют методики, ничем принципиально не отличающиеся от описанных еще в 1913 году Г. М. Уипплом³. Не останавливаясь детально на анализе этих методик, отметим лишь, что принцип их действия построен в основном на создании провоцирующей испытуемого ситуации: будь то навязывание внушаемому мнения о длине отрезков; поиск мнимых запахов в пробирках; припоминание предметов, якобы изображенных на картинках; написание слов, практически навязанных испытуемому внушающим; использование так называемых «детерминирующих тенденций», представляющих не что иное, как фиксированную установку и т. п.⁴ В общем, задается определенный вид деятельности и экспериментатор пытается сбить испытуемого с правильного пути. Если внушаемый не поддается воздействию внушающего, то он плохо внушаем, в противном же случае — легко внушаем.

Нам кажется важным подчеркнуть, что при помощи этого рода методик проверяется именно предрасположенность субъекта к провоцированию, и рассчитаны они на понижение самооценки и ряда других параметров личности, а это все в комплексе и представляет предрасположенность к «негативному внушению», т. е. к внушению, имеющему своей целью провоцирование личности, создание у нее состояния неуверенности в своих силах. Безусловно, устойчивость личности к провоцированию — это очень важный показатель внушаемости. Но нам кажется справедливым вопрос — отражают ли данные методики степень внушаемости в целом? Ведь в свете изложенного можно внушаемость проверять и другим методом, а именно: задав испытуемому какой-либо вид деятельности, экспериментатор внушает ему уверенность в своих силах, повышает его эмоциональный тонус, повышает самооценку испытуемого до оптимального уровня и затем проверяет эффективность выполненного задания. Сравнив его с показателем, полученным до внушения, мы и получим разницу (это многократно подтверждено) между двумя показателями — до и после внушения, что тоже будет характеризовать степень внушаемости субъекта. Но внушаемости какой? «Позитивной», т. е. предрасположенности к действию внушения, имеющего своей целью активизацию деятельности личности за счет мобилизации ее внутренних ресурсов с целью раскрепощения личности от тормозящих ее состояний. Можно ли говорить о тождественности «позитивной» и «негативной» внушаемости? На наш взгляд — ни в коей мере. Об этом же говорят и данные наших экспериментов. Казалось бы, факт нетождественности «позитивной» и «негативной» внушаемости очевиден, но в литературе он пока не получил освещения.

Для подтверждения выдвинутого тезиса мы разработали собственную методику, позволяющую определять как степень «позитивной», так и степень «негативной» внушаемости. Наша методика предусматривает регистрацию количественных параметров степени внушаемости испытуемых и ранжирование с помощью их на соответствующие типы (гиперсуггестивный, суггестивный и гипосуггестивный) как для «позитивной», так и для «негативной» внушаемости. Исходный принцип нашей методики взят из рефлексологического метода определения степени внушаемости, созданного А. Р. Лурья⁵. Этот метод выдержал проверку временем и на сегодняшний день является по существу единственным, позволяющим измерить степень

вербализованного внушения и выразить ее в довольно точных количественных показателях. Методика основана на использовании измерителя последовательных реакций (ИПР-01), с помощью которого можно измерить временные характеристики второсигнальных реакций типа С-С (словесная реакция на словесный раздражитель). Целью исследования явилось изменение степени влияния «позитивного» и «негативного» внушения на мыслительную деятельность. В качестве простейшего вида мыслительной активности нами были взяты операции с таблицей умножения, которые у большинства взрослых людей закреплены в форме устойчивого динамического стереотипа и не представляют особой сложности.

Перед началом эксперимента испытуемому предлагалось припомнить таблицу умножения с целью оживления ее в памяти. Затем испытуемый удобно усаживался в кресло и держал перед губами микрофон, подключенный к гнезду входа датчика реакций «Слово» прибора. Далее экспериментатор ставил испытуемому конкретную задачу: ответить правильно и как можно быстрее на предлагаемый вопрос из таблицы умножения. Вопрос произносился экспериментатором также в микрофон, подключенный к гнезду «Сигнал экспериментатора» — «Слово» ИПР. Переключатель «Род работы» ставился в положение «Лат. период, интервал 2», Тумблер «Н-К» ставился в положение «К». После произнесения вопроса экспериментатором автоматически включался счетчик времени, при этом тумблер «Н-К» ставился в положение «Н». Сразу же после начала ответа испытуемого отсчет времени прекращался. Таким образом фиксировалась длительность мыслительной деятельности испытуемого по припоминанию таблицы умножения. По указанной выше методике у испытуемого снималось 20—25 срезов (каждый раз испытуемым производилось действие по таблице умножения). Время мыслительных операций фиксировалось в протоколе. В нем же регистрировались все впечатления, возникающие у испытуемого по ходу первого этапа эксперимента.

На втором этапе эксперимента, который начинался через 5—10 минут после первого, экспериментатор внушал испытуемому состояние усталости, расслабленности, закрепощенности, сонливости, неуверенности в своих силах. Внушение проводилось в течение 5—10 минут при помощи традиционных формул. По окончании внушения с испытуемым повторно проводился эксперимент по схеме первого этапа. Последовательность предъявления заданий при этом полностью повторяла последовательность их предъявления на первом этапе исследования. Время мыслительных операций фиксировалось в протоколе — в графе, расположенной рядом с графой показателей первого контрольного этапа. При этом тщательно регистрировались впечатления и замечания испытуемого, возникшие под влиянием «негативного» внушения. После 3—5 срезов «негативное внушение» каждый раз повторялось с целью подкрепления внушающего воздействия. По окончании второго этапа эксперимента испытуемому предлагалось ответить на вопросы опросника Кэттелла. Затем ему предоставлялся отдых в течение 10 минут.

На третьем этапе экспериментатор стимулировал испытуемого к тем же операциям умножения, которые предлагались ему на первом и втором этапах. Затем внушаемому в течение 5—10 минут внушалось состояние бодрости, раскрепощенности, уверенности в своих силах при помощи традиционных формул внушения. По окончании внушения проводился эксперимент по схеме предыдущих двух его этапов. Задания предъявлялись строго в той же последовательности. Время ответов и впечатления испытуемых, вызванные «позитивным внушением», фиксировались в протоколе. После 3—5 срезов внушение всякий раз подкреплялось, сопровождаясь похвалой в случае удачной попытки. После завершения основной части эксперимента испытуемые подвергались традиционным пробам на внушаемость.

При обработке данных эксперимента с целью избавления от некоторых побочных эффектов для полученного ряда цифровых значений вычислялась медиана (среднее арифметическое). Показатели, появившиеся вследствие отвлечения внимания, в расчет не принимались (они всегда заметно отличались от показателей правильно проведенного опыта).

Степень внушаемости определялась по следующей формуле:

$$B = \frac{(B_k - B_n) \cdot 100}{B_k},$$

где B — степень внушаемости в %; B_k — средняя скорость репродуктивных процессов на контрольном этапе эксперимента в тысячных долях секунды; B_v — средняя скорость репродуктивных процессов под влиянием дифференцированного внушения. Для интерпретации количественных показателей, полученных при помощи данной методики, нами была разработана шкала рангов внушаемости (как для «положительной», так и для «негативной» внушаемости) согласно широкоизвестному делению ее на гиперсуггестивный, суггестивный и гипосуггестивный типы. Мы не выделяем асуггестивного (не внушаемого) типа, так как, по нашему твердому убеждению, лиц, совершенно не внушаемых, практически не существует (имеются в виду люди со здоровой психикой).

Для «положительной внушаемости» предлагается следующая шкала: лица, показатели деятельности которых под влиянием «положительного внушения» повышаются до 5 %, относятся к гипопозсуггестивным (трудно позитивно внушаемым), от 5 до 10 % — к позсуггестивным (средне позитивно внушаемым), свыше 10 % — к гиперпозсуггестивным (легко позитивно внушаемым). Для «негативной внушаемости» лица, показатели деятельности которых под влиянием «негативного внушения» понижаются до 5 %, относятся к гипонегсуггестивным (трудно негативно внушаемым), от 5 до 10 % — к негсуггестивным (средне негативно внушаемым), свыше 10 — к гипернегсуггестивным (легко негативно внушаемым). Мы считаем необходимым введение новой терминологии для обозначения различных типов внушаемости с целью подчеркивания качественной неадекватности сторон внушаемости, определяемых «положительным» и «негативным» внушением.

Предлагаемая нами методика носит универсальный характер, ибо позволяет определить количественные показатели обоих видов внушаемости. При необходимости же исследования определенного вида внушения исследователь может воспользоваться той частью методики, которая соответствует его целям. С помощью этой методики под руководством доцента Р. И. Водейко нами проведено экспериментальное исследование «положительной» и «негативной» внушаемости. В обследовании приняло участие более 300 человек младшего школьного, подросткового и юношеского возраста, студенты и аспиранты Белгосуниверситета имени В. И. Ленина. Данные экспериментов подтвердили верность обоснованного нами тезиса о нетождественности «положительной» и «негативной» внушаемости. Весьма наглядно проявилась следующая закономерность: чем выше «положительная» внушаемость, тем ниже внушаемость «негативная». Так, если у испытуемого А. В. показатель «негативной внушаемости» был равен — 12,8 %, то показатель «положительной внушаемости» составил только 4, у испытуемого В. В. соответственно — 13,9 и 1,4 %, а у испытуемого С. В. показатель «негативной внушаемости» составил — 4, а «положительной» 16 %.

Сравнительный анализ данных, полученных при помощи нашей методики определения степени «негативной» внушаемости, и данных традиционных методик, примененных к одним и тем же испытуемым, показал тождественность полученных с их помощью результатов, что объясняется, по-видимому, общностью конечной задачи — провоцирования личности и проверки ее устойчивости к этому провоцированию. Изучение же при помощи данного раздела нашей методики возрастной динамики внушаемости подтвердило закономерности, описанные В. А. Бакеевым⁶ и другими авторами, что также подтверждает верность нашего подхода.

Особое внимание в нашем исследовании уделялось изучению явления «положительной внушаемости» — явления, которое до этого времени в научной литературе не упоминалось. В экспериментах по исследованию особенностей «положительной внушаемости» приняло участие более 100 человек, которые наряду с пробами на внушаемость обследовались также и с помощью тестов Кэттелла. Анализ полученных результатов показал строгую прямую связь уровня интеллекта с «положительной внушаемостью» и, наоборот, строгую обратную связь уровня интеллекта с «негативной внушаемостью». Для лиц высоко позитивно внушаемых характерен также высокий уровень объективной самооценки, независимость от негативного влияния группы, высокий уровень творческого потенциала. Данные, полученные нами в экспериментах, позволяют более аргументированно подойти к проблеме вычленения в механизме внушаемости двух его образующих — «положительной» и «негативной», что наряду с предположением о позитивной и негативной установках как механизмах их функционирования, представляет платформу для дальнейшего развития исследований в этом направлении.

Утверждение о позитивной и негативной установках как механизме функционирования дифференцированного внушения имеет под собой объективную основу. Практика показывает, что первые «результативные» слова, обращенные к ребенку, либо что-то запрещают, либо что-то поощряют. Это факт общепризнанный. Практически весь ранний период социализации ребенка проходит под влиянием либо положительной (похвала, ласка, поощрение), либо отрицательной стимуляции (наказание, запрет, игнорирование) поведения. Эта стимуляция осуществляется в данном возрасте только посредством внушения. Неоднократное повторение положительной и отрицательной стимуляции и служит базой для возникновения позитивной и негативной установок, предполагающих определенную предрасположенность психики к реагированию соответствующим образом на положительный или отрицательный стимул, т. е. на «позитивное» или «негативное» внушение.

Итак, «позитивная внушаемость» — это предрасположенность к позитивному саморегулированию деятельности личности под влиянием полусознаваемых или неосознаваемых окружающих факторов. «Негативная» же внушаемость — это предрасположенность к негативному саморегулированию деятельности личности под влиянием полусознаваемых или неосознаваемых окружающих факторов. Иначе говоря, «позитивная внушаемость» — это предрасположенность к действию «позитивного внушения», а «негативная внушаемость» — предрасположенность к действию «негативного внушения». Единство этих двух сторон внушаемости не механическое, а диалектическое. В чистом виде ни «позитивная», ни «негативная» внушаемость не существуют и вычленению не подлежат. Мы подчеркиваем именно момент диалектичности этого единства. Можно лишь констатировать относительное преобладание той или иной стороны у определенных людей или их динамическое равновесие. Они вариативны в зависимости от факторов среды, времени, эмоционального состояния и т. д. Но, как показали наши эксперименты, в целом можно проследить предрасположенность к тому или иному типу внушения, выступающую в виде тенденции. И учет этой тенденции, этой склонности психики нам представляется весьма продуктивным в плане реализации поставленных задач. Ведь в зависимости от преобладания той или иной тенденции возможно заблаговременно планировать использование в практических целях наиболее продуктивного для данной личности типа внушения.

¹ Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе.— Пермь, 1971, с. 6.

² См.: Бакеев В. А. Влияние мнения неорганизованной группы и сложившегося коллектива на проявление внушаемости личности.— Вопросы психологии, 1971, №4.

³ См.: Уиппл Г. М. Руководство к исследованию физической и психической деятельности детей школьного возраста.— М., 1913, задания 41—45.

⁴ См.: там же, задания 41—45; Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе, с. 114—115; Бакеев В. А. Влияние мнения неорганизованной группы... с. 91—93.

⁵ См.: Турья А. Р. Рефлексологический метод в исследовании внушаемости.— Вопросы психофизиологии, рефлексологии и гигиены труда, сб. № 1. Казань, 1923, с. 43.

⁶ Бакеев В. А. Влияние мнения неорганизованной группы... с. 93—94.

Р. И. ВОДЕЙКО, Р. Н. ВАЛИЕВА

ВЛИЯНИЕ МУЗЫКИ НА ВОСПРИЯТИЕ ВРЕМЕНИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ УМСТВЕННОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Значительный интерес современная психология проявляет к проблеме восприятия времени. Эта проблема актуальна в связи с решением многих задач, связанных с различными направлениями деятельности, включая и деятельность космонавта. Именно сейчас, когда наука стала непосредственной производительной силой, на повестку дня встал вопрос о возможности регулировать восприятие времени людьми.

Восприятие времени включается в качестве важного компонента в различные производственные процессы, продуктивность которых в значительной степени зависит от правильного отражения длительности, последовательности, быстроты действующих раздражителей. Отсроченные во времени реакции, ведущие к снижению производительности труда, можно наблюдать у представителей самых разнообразных специальностей: в машиностроении — это разнообразные виды станочных специальностей, в ме-