

УДК 159.9.072

ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Сергеев А.А.

Волгоградский государственный университет, Волгоград, e-mail: AnAn69@yandex.ru

Эффективность психологического воздействия определяется не только личностными качествами и профессиональными возможностями коммуникатора, применяемыми им средствами воздействия, качественной стороной сообщения, но и специфическими особенностями адресата, а именно его предрасположенностью к этому воздействию. Предрасположенность есть тенденция изменения представлений субъекта о каком-либо явлении или событии под воздействием внешнего сообщения, независимо от формы и модальности его предъявления. На наш взгляд, весьма актуален вопрос выявления взаимосвязи индивидуально-типологических особенностей личности и различий в способах восприятия, приемах анализа, структурирования и оценивания поступающей извне информации на предрасположенность к воздействию с ее стороны. Эмпирически обнаружена взаимосвязь предрасположенности с индивидуально-типологическими особенностями личности (экстраверсия – интроверсия, тревожность – агрессивность, сензитивность – спонтанность, эмотивность – ригидность) и ее когнитивными стилями обработки информации (абстрактно-аналитический (вербальный), чувственный (наглядно-образный), рациональный (формально-логический), целостный (интуитивный)). Результаты исследования способствуют пониманию природы предрасположенности людей к внешним психологическим воздействиям, в частности посредством слухов и ложной информации.

Ключевые слова: психологическое воздействие, предрасположенность к воздействию, индивидуально-типологические особенности, когнитивные стили

THE PREDISPOSITION TO PSYCHOLOGICAL IMPACT: FROM THEORY TO PRACTICE

Sergeev A.A.

Volgograd State University, Volgograd, e-mail: AnAn69@yandex.ru

The effectiveness of psychological impact depends not only on the personal qualities and professional abilities of the communicator, its applicable means of impact, the qualitative side of the message, but also the specific features of the addressee, namely its susceptibility to this influence. The predisposition is a tendency to change the views of the subject about any phenomenon or event under the influence of external messages, regardless of the form and modalities of its filing. In our opinion, there is an actual question of connection individually – typological personality features and differences in the methods of perception, methods of analysis, structuring and evaluation of information received from outside susceptibility to the effects of it. The connection of predisposition with individual-typological features of personality (extraversion – introversion, anxiety, aggressiveness, sensitivity – spontaneity emotiveness – rigidity) and its cognitive style of information processing is observed empirically abstract-analytical (verbal), sensitive (clearly shaped), rational (logical-formal), holistic (intuitive). The results of study contribute to understanding the nature of human predisposition to external psychological impact, in particular through rumors and false information. In our opinion, there is an actual question of connection individually – typological personality features and differences in the methods of perception, methods of analysis, structuring and evaluation of information received from outside susceptibility to the effects of it.

Keywords: psychological impact, susceptibility to impact, individually – typological features, cognitive styles

Анализ теоретических и эмпирических исследований по проблеме психологического воздействия обнаруживает недостаточное внимание к факторам, определяющим различную степень предрасположенности к нему. Можно предположить, что индивидуально-типологические особенности личности и ее когнитивные стили переработки информации сказываются на предрасположенности человека к одним и тем же способам реализации психологического воздействия. Учет этого обстоятельства позволит спрогнозировать поведенческие эффекты и избежать серьезных социальных последствий в виде изменения общественного настроения, ценностей, убеждений и, как следствие, социального поведения.

Цель исследования:

– раскрыть сущность феномена «предрасположенность к психологическому воздействию»;

– выявить взаимосвязь предрасположенности к психологическому воздействию с когнитивными стилями обработки информации и индивидуально-типологическими особенностями личности.

В качестве научной проблемы категория воздействия замыкает на себя основные противоречия и актуальные вопросы психологической науки, начиная от общих вопросов о сути механизма функционирования человеческой психики и заканчивая проблемами методологического и узкопрактического характера. Психологическое воздействие есть

процесс и результат целенаправленного, запланированного преобразования различных психологических характеристик. Принято считать, что действенность психологического воздействия на человека зависит от личностных особенностей коммуникатора [4, 6, 7], применяемых им тактик и стратегий, средств и методов воздействия [9], половозрастных, профессиональных характеристик коммуникатора и адресата [2], их социальных установок [1]. Как нам видится, эффективность воздействия определяется еще и индивидуальными различиями в предрасположенности к данному явлению.

Для понимания сути категории «предрасположенность» сделаем несколько дополнительных пояснений. Сообщение или событие, спонтанно или умышленно воздействующее на человека, соотносится и интерпретируется в соответствии со структурой его психологического пространства [8]. Эффективность психологического воздействия определяется близостью поступающей информации к структуре значений психологического пространства субъекта. Пространство это многомерно и представлено сложным переплетением индивидуальных характеристик реципиента, его социальных установок, текущего эмоционального состояния, представлений, которые формируются в опыте субъекта.

В свете вышесказанного предрасположенность может быть рассмотрена как тенденция изменения представлений субъекта о каком-либо явлении или событии под воздействием внешнего сообщения, независимо от формы и модальности его предъявления. Предрасположенность выступает характеристикой эластичности, изменчивости некоего поля представлений при внешнем воздействии на него. Как нам видится, нормой следует считать не нулевую степень выраженности предрасположенности (которой не существует по определению), а ее умеренную выраженность. Заостренно низкая и избыточно выраженная предрасположенность есть крайний, акцентированный вариант.

Измерить изменение представлений возможно через ряд параметров:

– **«скорость изменения насыщенности представлений»**. Характеризует наполняемость поля представлений респондента. Определяется фиксацией начальных представлений и представлений после воздействия. В силу того, что каждый человек присущим именно ему способом выбирает и усваивает подаваемую информацию, акцентируя свое внимание на ней или пренебрегая ею, мы можем говорить о низкой скорости изменения, когда респондент оставляет представления без изменения,

или о высокой в случае быстрого изменения их состава.

– **«интенсивность»**. Является показателем силы предрасположенности независимо от направленности представлений. Формой измерения интенсивности (и одновременно направленности) представлений могут служить ответы респондентов на вопросы в системе «полностью согласен – согласен – мне все равно – не согласен – абсолютно не согласен», заданные до и после воздействия;

– **«устойчивость (стабильность) системы представлений»**. Отражает длительность времени, на протяжении которого респондент неизменно проявляет одни и те же направленность представлений и интенсивность чувств, связанных с ними. Фиксация стабильности определяется сопоставлением результатов не менее чем двух разведенных во времени исследований;

– «глубина изменения». Представления человека о мире взаимосвязаны, они могут быть изображены в виде некоего облака, конфигурация которого определяется элементами, связанными между собой с разной степенью близости или удаленности. Данный параметр показывает, как качественно изменились представления ближней и дальней перспектив. Обозначенные выше теоретические представления легли в основу проводимых нами исследований.

Первое исследование. Выявление взаимосвязи когнитивных стилей обработки информации и предрасположенности личности к психологическому воздействию.

Материалы и методы исследования

В контексте данного исследования средством психологического воздействия выступила слуховая информация. Индивидуальные различия в способах восприятия, приемах анализа, структурирования и оценивания поступающей информации позволяют выделить «некоторые типичные формы когнитивного реагирования, относительно которых группы людей являются похожими и отличаются друг от друга» [4, с. 10]. Данное положение можно описать с позиции когнитивных стилей, выраженность которых свидетельствует о наличии «внутри» опыта индивидуума определенных уникальных индивидуально-специфических механизмов регуляции его интеллектуальной активности. Нами для исследования были взяты четыре когнитивных стиля: абстрактно-аналитический (вербальный), чувственный (наглядно-образный), рациональный (формально-логический) и целостный (интуитивный). Измерение данных стилей осуществлялось посредством опросника Л.Н. Собчик.

Суть исследования. В студенческой среде ($n = 169$ человек) запускался слух об объединении вузов и, как следствие, возможности перевода в другой вуз с высокой вероятностью потери специализации, получения диплома другого учебного заведения и появления длинного списка организационных сложностей. Слуховая информация выдавалась с максимально возможным негативным эффектом. Время запуска слухового сообщения совпало с рассмотрением данного вопроса в СМИ, что позволило нам сделать авторитетное подкрепление выдаваемой информации. Представления о рассматриваемом событии измерялись до, после запускаемой слуховой информации и через две недели.

**Результаты исследования
и их обсуждение**

Проведя обработку полученных значений с учетом требований к сбору и анализу данных, используя методы математической статистики, мы получили результаты, представленные в табл. 1.

Для людей с низким уровнем предрасположенности в большей степени свойственно обрабатывать поступающую информацию с помощью формально-логического и целостно-интуитивного когнитивных стилей, а лицам с избыточно выраженной предрасположенностью характерен выбор чувственного и абстрактно-аналитического когнитивных стилей обработки информации.

Таблица 1

Взаимосвязь когнитивных стилей обработки информации личности и предрасположенности к психологическому воздействию

Когнитивные стили		Предрасположенность к психологическому воздействию
Формально-логический	Корреляция Пирсона	-0,678**
	Знч. (2-сторон)	0,001
Чувственный	Корреляция Пирсона	0,681**
	Знч. (2-сторон)	0,001
Абстрактно-аналитический	Корреляция Пирсона	0,438*
	Знч. (2-сторон)	0,045
Целостно-интуитивный	Корреляция Пирсона	-0,448*
	Знч. (2-сторон)	0,035

Примечания:

** Корреляция значима на уровне 0,01.

*Корреляция значима на уровне 0,05.

Второе исследование. Выявление взаимосвязи индивидуально-типологических особенностей личности и ее предрасположенности к психологическому воздействию.

Материалы и методы исследования

В контексте данного исследования средством психологического воздействия выступила ложная информация. Тенденция изменения представлений измерялась до, после воздействия и через 14 дней. Диагностика предрасположенности к психологическому воздействию включает в себя специально разработанный опросник, измеряющий смещение представлений респондента к заданной тематике по вышеобозначенным параметрам. Сам опросник включает в себя 15 вопросов, каждый из которых представляет собой горизонтальную шкалу с пространством выбора от минус четырёх до четырёх. В итоге тенденция изменения обозначенных выше параметров дает нам возможность выявить ряд уровней предрасположенности к психологическому воздействию: низкий, пониженно умеренный, умеренный, повышено умеренный, избыточно выраженный.

Под индивидуально-типологическими особенностями личности мы понимаем первичные характеристики индивидуальности, формирующиеся на базе природных свойств, отражающие как общее, так и единичное в человеке и имеющие разную степень выраженности, определяющую таким образом особенность и неповторимость каждого человека [3]. К таковым можно отнести пары характеристик: экстраверсия – интроверсия, спонтанность – сензи-

тивность, эмотивность – ригидность, тревожность – агрессивность. Измерение индивидуально-типологических особенностей личности осуществлялось посредством опросника Л.Н. Собчик.

Суть исследования. Изначально были сформированы три совокупности респондентов: одна контрольная группа «А» и две экспериментальных: группа «В+» и группа «В-». По половому, возрастному, профессиональному и социальному признаку респонденты были схожи, группы испытуемых находились в равных условиях, благодаря чему мы можем утверждать, что смещение представлений, зафиксированных до и после процедуры воздействия, с высокой долей вероятности является результатом организованного нами психологического воздействия. Последнее было проведено через подачу заостренно-искаженной информации о генномодифицированных продуктах.

В экспериментальной группе «В+» сообщался ряд позитивно окрашенных ложных фактов о пользе и необходимости этих продуктов. Упоминалось, что, помимо устойчивости к вредителям, размеров, улучшенных вкусовых свойств, повышенной урожайности и устойчивости к неблагоприятным условиям, генномодифицированные продукты никак не могут ухудшить самочувствие человека, повлиять на его здоровье, в том числе и в долгосрочной перспективе. Параллельно с этим в группе «В-» сообщались ложные факты, несущие резко негативную окраску. Упоминалось о резком истощении почвы, мутациях насекомых и животных, неконтролируемом росте, влиянии на организм человека, в том числе на структуру ДНК. Все это сопровождалось специально подобранным видеорядом. В контрольной группе «А»

на респондентов не оказывалось психологическое воздействие. Общее количество участников исследования – 127 человек.

Результаты исследования и их обсуждение

Проведя обработку полученных значений с учетом требований к сбору и анализу данных, были получены следующие результаты. Согласно результатам процедуры Т-теста нами обнаружено, что смещение представлений в группах «В+» и «В-» бо-

лее значительно по сравнению с контрольной группой «А» (различие является статистически значимым, $p = 0,001$). При этом негативно окрашенная ложная информация имеет больший воздействующий потенциал по сравнению с положительно поданной информацией ($p = 0,003$). Обнаружена различная степень взаимосвязи индивидуально-типологических особенностей личности с предрасположенностью к психологическому воздействию посредством ложной информации (табл. 2).

Таблица 2

Взаимосвязь индивидуально-типологических особенностей личности и предрасположенности к психологическому воздействию

Индивидуально-типологические особенности		Предрасположенности к воздействию слухов
Экстраверсия	Корреляция Пирсона	0,630**
	Знч. (2-сторон)	0,001
Спонтанность	Корреляция Пирсона	-0,404*
	Знч. (2-сторон)	0,048
Агрессивность	Корреляция Пирсона	-0,178
	Знч. (2-сторон)	0,124
Ригидность	Корреляция Пирсона	0,518**
	Знч. (2-сторон)	0,005
Интроверсия	Корреляция Пирсона	-0,498*
	Знч. (2-сторон)	0,038
Сензитивность	Корреляция Пирсона	0,514**
	Знч. (2-сторон)	0,001
Тревожность	Корреляция Пирсона	0,552**
	Знч. (2-сторон)	0,002
Эмотивность	Корреляция Пирсона	0,611**
	Знч. (2-сторон)	0,001

Примечания:

** Корреляция значима на уровне 0,01.

* Корреляция значима на уровне 0,05.

Личность с высокой предрасположенностью к психологическому воздействию посредством ложной информации обладает следующими избыточно выраженными индивидуально-типологическими особенностями: экстраверсией в сочетании с сензитивностью, тревожностью и эмотивностью. Личность с низкой предрасположенностью к воздействию ложной информации обладает следующими избыточно выраженными индивидуально-типологическими особенностями: интроверсия и ригидность.

Заключение

1. Выявлена взаимосвязь предрасположенности к психологическому воздействию с индивидуально-типологическими особен-

ностями личности и ее когнитивными стилями обработки информации.

2. Полученные результаты обладают ценностью для понимания природы предрасположенности людей к внешним психологическим воздействиям, имеют прогностический потенциал в процессах информационно-психологической борьбы посредством подачи ложной и слуховой информации.

Список литературы

1. Брудный А.А. К теории коммуникативного воздействия // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. – М.: МГУ, 1977. – С. 32–49.

2. Сереев А.А. Влияние половозрастных, гендерных и профессиональных различий на предрасположенность

к манипулятивному воздействию // Ученые записки Орловского ун-та. – 2013. – № 4(54). – С. 383–387.

3. Собчик Л.Н. Диагностика индивидуально-типологическими свойств и межличностных отношений. – СПб.: Речь, 2003. – 96 с.

4. Хараш А.У. Смысловая структура публичного выступления // Вопросы психологии. – 1978. – № 3. – С. 84–95.

5. Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.

6. Buunk A.P., Blanton H., Schuurman M.K., Siero F.W. Issue involvement and low versus high-power style as related to attitude change in sex-role egalitarianism // Journal of Language and Social Psychology. – 2005. – Vol. 24. – P. 412–420.

7. Holtgraves T., Lasky B. Linguistic power and persuasion // Journal of Language and Social Psychology. – 1999. – Vol. 18. – P. 196–205.

8. Reykowski J. Cognitive space and regulation of social behaviour. Proceeding of XXIIInd International Congress of Psychology. Leipzig, DVR, July, 6–12, 1980. – P. 182–191.

9. Waldron V.R., Applegate J.L. Similarity in the use of person-centered tactics: effects on social attraction and persuasiveness in dyadic verbal disagreements // Communication Reports. – 1998. – Vol. 11. – P. 155–165

References

1. Brudnyi A.A. K teorii kommunikativnogo vozdeystviya [To the theory of communicative influence] // *Teoreticheskie i metodologicheskie probiemy sotsialnoy psikhologii -The theoretical and methodological problems of social psychology*. M., MGY, 1977. pp. 32–49.

2. Sergeev A.A. Vlijanie polovozrastnykh, gendernykh i professional'nykh razlichiy na predraspolzhenost k manipulativnomu vozdeystviyu [Influence of sex and age, gender and occupational differences susceptibility to the effects of manipulative] // *Uchenye zapiski Orlovskogo universiteta – Memoirs Orlovsky University*. 2013. no 4(54). pp. 383–387.

3. Sobchik L.N. *Diagnostika individualno-tipologicheskikh svoystv i meglchnostnykh otosheniy* [Diagnostics individually-typological properties and interpersonal relations]. SPb., Speech., 2003. 96 p.

4. Harash A.U. Smyslovaya struktura publichnogo vystupleniya [The semantic structure of public speaking] // *Voprosy psikhologii – The questions of psychology*. 1978. no. 3. pp. 84–95.

5. Holodnaya M.A. Kognitivnye stili. O prirode individualnogo uma [Cognitive styles. About the nature of the individual mind]. SPb, Piter., 2004. 384 p.

6. Buunk A.P., Blanton H., Schuurman M.K., Siero F.W. Issue involvement and low versus high-power style as related to attitude change in sex-role egalitarianism // Journal of Language and Social Psychology. 2005. Vol. 24. pp. 412–420.

7. Holtgraves T., Lasky B. Linguistic power and persuasion // Journal of Language and Social Psychology. 1999. Vol. 18. pp. 196–205.

8. Reykowski J. Cognitive space and regulation of social behaviour. Proceeding of XXIIInd International Congress of Psychology. Leipzig, DVR, July, 6–12, 1980. pp. 182–191.

9. Waldron V.R., Applegate J.L. Similarity in the use of person-centered tactics: effects on social attraction and persuasiveness in dyadic verbal disagreements // Communication Reports. 1998. Vol. 11. P. 155–165.

Рецензенты:

Белых Т.В., д.псих.н., заведующая кафедрой консультативной психологии, Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов;

Черемисова И.В., д.псих.н., заведующая кафедрой психологии, Волгоградская государственная академия физической культуры, г. Волгоград.

Работа поступила в редакцию 06.10.2014.