



## ОСОБЕННОСТИ ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ ЛИЦ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ВНУШАЕМОСТИ

УДК 616-05

**Паков М.М.:** аспирант кафедры общей психологии и истории психологии  
ННОУ ВПО «Московский гуманитарный университет», г. Москва

**Введение.** Внушение, представляя собой один из способов взаимодействия людей в процессе общения, наряду с убеждением и подражанием, участвует во многих видах проявления человеческой активности. Многие исследователи, в частности: В.М. Бехтерев, Б.Ф. Поршнев, И.Е. Шварц, В.М. Звоников, В.Ф.Паф и др. указывали на важнейшую роль внушения не только в узко специальных областях знаний, таких, например, как психотерапия, но и в общей структуре психической регуляции деятельности человека в самых различных сферах, включая профессиональную и социальную [2,4,6,9,11].

По мнению большинства исследователей внушения, его эффективность определяется взаимодействием нескольких факторов, ведущую роль среди которых занимают личностные характеристики объекта внушения, предопределяющие его индивидуальную «податливость» внушению [1,3,7,8,11,12,13].

Длительный период времени для исследования внушаемости использовались, да и сейчас используются, разнообразные пробы, позволяющие оценить выраженность внушаемости по изменению поведенческих реакций испытуемых в ответ на стандартное внушение. Применение данных проб показало, что эффективность их использования зависит от массы субъективных факторов, влияющих в итоге на результат тестирования. Именно этим объясняется значительный разброс данных о наличии у испытуемых высокой или низкой внушаемости, а также выраженности у них тех или иных личностных особенностей [6,11,12,13,14].

Более приемлемым является использование для оценки уровня внушаемости в состоянии бодрствования стабилметрической пробы [3,4,5]. Она позволяет объективно с помощью компьютерной стабیلлографии фиксировать изменения позы и характеристики психомоторных реакций, испытуемых в ответ на целенаправленное внушение, что позволяет объективизировать изучение типологических и личностных качеств внушаемости.

**Материал и методы.** Оценка уровня внушаемости испытуемых проводилась по методике, предложенной В.М.Звониковым, 1997 [3]. Данная методика заключается в объективной фиксации изменений позы испытуемых с помощью стабیلлометрии в ответ на целенаправленное стандартное внушение (отклонение тела назад). Исследования проводились в положении стоя на стабیلлоплатформе в обычном состоянии сознания. Каждое исследование включало фоновое обследование (1 мин), обследование при целенаправленном внушении (около 2 мин) и для изучения последствий внушения (3 мин). Оценка результатов пробы при определении внушаемости осуществлялась по показателям отклонения центра давления (ЦД) тела испытуемых по продольной оси (вперед-назад) во время внушения по сравнению с фоновыми данными.

Стабیلлометрическая оценка уровня внушаемости проводилась на компьютерном стабیلлоанализаторе «Стабیلан-01» с программным управлением Stab Med 2,08, производства «ОКБ Ритм» г. Таганрог.

Изучение типологических особенностей личности проводилось с помощью «Опросника структуры темперамента» (ОСТ) В.М. Русалова и опросника Г. Айзенка (EPI), адаптированного А.Г. Шмелевым [10]. Всего было обследовано 127 студентов-добровольцев дневного и вечернего отделения одного из гуманитарных вузов г. Москвы.

**Результаты исследования.** Анализ результатов выполнения стабیلлометрического теста для определения внушаемости позволил установить индивидуальные различия в характере познотонического реагирования испытуемых на внушение. По характеру реакции на внушение все испытуемые были разделены на 3 группы.

В первую группу были включены 46 человек, составляющие 36,2 % от всех обследованных, которые были классифицированы как «высоковнушаемые». У них наблюдается стойкий, соответствующий цели внушения эффект (т.е. отклонение ЦД назад). Причем, отклонение позы испытуемых началось еще в процессе проведения внушения и сохранялось на всем протяжении исследования.

Вторую группу составили 43 человека (33,9% от всех обследованных) и отнесенных к «средневношаемым». У них возникало невыраженное, часто противоположное, либо соответствующие цели внушения отклонение позы, по окончании внушения у этих испытуемых появлялся неярко выраженный заданный эффект, который сохранялся до конца исследования.

Третью группу составили 38 человек (29,9% от всех обследованных) они отнесены к «низковнушаемым». У них в ответ на внушение отличается стойкий, противоположный цели внушения эффект, проявляющийся в отклонении позы вперед, начинающийся с первой фазы внушения и сохраняющийся на всем протяжении исследования.

Результаты исследования типологических особенностей испытуемых с разным уровнем внушаемости с помощью опросника В.М. Русалова «ОСТ» представлены в таблице 1.

Как видно из представленных результатов между группами испытуемых с разным уровнем внушаемости имеются существенные различия по всем шкалам, за исключением шкалы, характеризующей предметную эргичность (1 шкала). По данной шкале для всех испытуемых, вне зависимости от уровня внушаемости, характерно достаточно выраженное стремление к напряженному умственному и физическому труду и существование высокой потребности в освоении предметного мира.

По остальным исследуемым характеристикам темперамента между группами имеются существенные различия. Так, высоковнушаемые испытуемые характеризуются выраженной пластичностью. У них отмечается быстрая переключаемость с одного вида деятельности на другой. По этому показателю они существенно отличаются от средне- и низковнушаемых лиц.

У высоковнушаемых также отмечается достаточно высокий темп моторно-двигательных актов при осуществлении предметной деятельности, высокая психическая скорость при выполнении конкретных заданий, в отличие от низковнушаемых испытуемых, имеющих достоверно более низкие показатели психического темпа.

**Таблица 1.** Различия типологических особенностей (по опроснику ОСТ Русалова В.М.) у лиц с разным уровнем внушаемости ( $M \pm m$ )

| Типологические особенности | Уровни внушаемости |             |            | Достоверность различий |         |         |
|----------------------------|--------------------|-------------|------------|------------------------|---------|---------|
|                            | Высокий (В)        | Средний (С) | Низкий (Н) | В-С                    | В-Н     | С-Н     |
| Предметная эргичность      | 7,6±0,17           | 7,4±0,29    | 7,8±0,26   | Р.Н.                   | Р.Н.    | Р.Н.    |
| Социальная эргичность      | 5,3±0,39           | 8,4±0,25    | 6,2±0,26   | p<0,001                | p<0,05  | p<0,001 |
| Пластичность               | 9,3±0,21           | 7,8±0,24    | 6,9±0,35   | p<0,001                | p<0,001 | p<0,05  |
| Социальная пластичность    | 3,2±0,1            | 5,3±0,21    | 3,1±0,13   | p<0,001                | Р.Н.    | p<0,001 |
| Темп                       | 8,0±0,23           | 8,2±0,14    | 6,0±0,26   | Р.Н.                   | p<0,001 | p<0,001 |
| Социальный темп            | 6,9±0,2            | 8,0±0,07    | 5,1±0,32   | p<0,001                | p<0,001 | p<0,001 |
| Эмоциональность            | 2,5±0,33           | 1,6±0,07    | 4,4±0,23   | p<0,01                 | p<0,001 | p<0,001 |
| Социальная эмоциональность | 4,0±0,23           | 5,1±0,29    | 6,2±0,26   | p<0,01                 | p<0,001 | p<0,01  |
| Ложь                       | 3,1±0,1            | 1,6±0,04    | 2,2±0,13   | p<0,001                | p<0,001 | p<0,001 |

Примечание: Р.Н. – различия недостоверны

Низковнушаемые испытуемые характеризуются достаточно высокой эмоциональностью (7 шкала), достоверно отличающейся от более низких значений у высоко- и среднелнушаемых испытуемых и выраженной социальной эмоциональностью (8 шкала), что характеризует их как лиц весьма чувствительных к неудачам в общении в коммуникативной сфере в целом.

Низковнушаемые испытуемые также имеют низкие значения по 5 и 6 шкалам, отражающим замедленность действий и низкую скорость операций при осуществле-

нии предметной деятельности (5 шкала) и низкую скорость рече-двигательных процессов в процессе общения (6 шкала).

Для комплексного анализа качеств темперамента по опроснику ОСТ были использованы темпераментальные индексы, отражающие различную степень интеграции свойств темперамента. Различия в среднелгрупповых показателях у лиц с разным уровнем внушаемости по темпераментальным индексам представлены в таблице 2.

**Таблица 2.** Различия между темпераментальными индексами по опроснику ОСТ у лиц с разным уровнем внушаемости ( $M \pm m$ ).

| Индексы темпераментов                | Уровни внушаемости |             |            | Достоверность различий |         |         |
|--------------------------------------|--------------------|-------------|------------|------------------------|---------|---------|
|                                      | Высокий (В)        | Средний (С) | Низкий (Н) | В-С                    | В-Н     | С-Н     |
| Общей Эмоциональности                | 6,5±0,5            | 6,6±0,5     | 10,4±0,48  | Р.Н.                   | P<0,001 | P<0,001 |
| Эмоционального дисбаланса            | -1,5±0,27          | -3,4±0,32   | -1,6±0,19  | P<0,001                | Р.Н.    | P<0,001 |
| Общего темпа                         | 15,0±0,37          | 16,2±0,25   | 11,0±0,45  | P<0,01                 | P<0,001 | P<0,001 |
| Готовность к предметной деятельности | 17,1±0,33          | 15,2±0,57   | 14,8±0,42  | P<0,01                 | P<0,001 | Р.Н.    |
| Готовность к социальной деятельности | 8,5±0,33           | 13,4±0,39   | 8,8±0,39   | p<0,001                | Р.Н.    | P<0,001 |
| Предметная активность                | 25,1±0,57          | 23,2±0,5    | 20,7±0,48  | P<0,05                 | P<0,001 | P<0,001 |
| Социальная активность                | 15,6±0,67          | 21,4±0,39   | 13,7±0,68  | p<0,001                | P<0,05  | P<0,001 |
| Общая активность                     | 40,4±0,9           | 45,0±0,36   | 36,6±0,97  | p<0,001                | P<0,01  | P<0,001 |
| Активный дисбаланс                   | 5,2±0,6            | 1,8±0,71    | -1,2±0,9   | P<0,001                | P<0,001 | P<0,05  |
| Адаптивность                         | 34,0±1,03          | 38,4±0,36   | 22,6±0,9   | p<0,001                | P<0,001 | P<0,001 |

Примечание: Р.Н. – различия недостоверны

Как видно из таблицы 2, между среднелгрупповыми значениями темпераментальных индексов также отмечаются существенные различия.

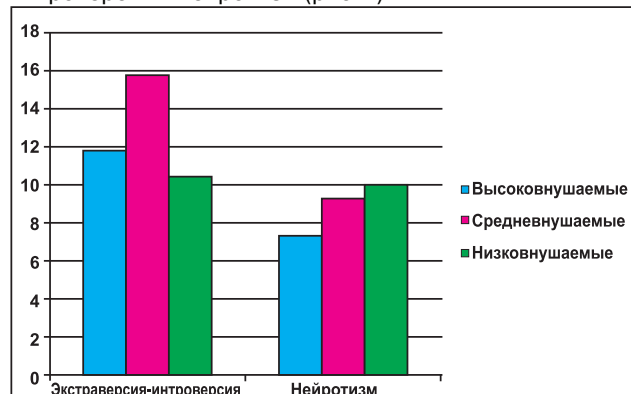
Так, высоковнушаемым испытуемым присуща высокая предметная активность (индекс 6) и выражена готовность к предметной деятельности (индекс 4). В подгруппах средне- и низковнушаемых лиц показатели данных индексов достоверно ниже.

Для высоковнушаемых лиц в целом характерно преобладание предметной активности над социальной. Это проявляется как в показателях вышеприведенных индексов (4 и 6), так и в показателях активного дисбаланса (индекс 9), отражающего разницу между предметной и социальной активностью. Значения этого индекса в группе высоковнушаемых лиц составляют 5,2±0,6, а в группе среднелнушаемых 1,8±0,71 (различия достоверны при p<0,001), а в группе низковнушаемых, где социальная активность преобладает над предметной, значения этого индекса составляют -1,2±0,9 (различия с высоковнушаемыми достоверны, при p<0,001).

У высоковнушаемых, как и у среднелнушаемых испытуемых отмечается невысокая общая эмоциональность (6,5±0,5 и 6,6±0,5, соответственно), в отличие от низковнушаемых лиц (10,4±0,48), у которых она достаточно хорошо выражена (при p<0,001).

Исследование типологических особенностей разнелнушаемых лиц с помощью опросника Айзенка также показало наличие ряда существенных различий в

выраженности таких показателей как экстраверсия-интроверсия и нейротизм (рис. 1)

**Рис. 1.** Различия в выраженности показателей экстраверсия-интроверсия и нейротизм в группах разнелнушаемых лиц ( $M \pm m$ ).

В целом испытуемые со средним уровнем внушаемости по показателю экстраверсии-интроверсии могут быть отнесены к экстравертам, а высоко- и низковнушаемые лица к амбивертам. По показателям нейротизма все испытуемые могут быть отнесены к нормостеникам.

Однако, как и в случае обследования по методике ОСТ, у каждой из обследуемых подгрупп имеются черты, приближающие их к тому или иному типу темперамента. Так,

высоковнушаемые имеют средневнушаемые значения экстраверсии-интроверсии и низкие значения нейротизма ( $11,6 \pm 0,17$  и  $7,8 \pm 0,5$ , соответственно), что свидетельствует о наличии качеств сангвиника с флегматическими чертами. Средневнушаемые имеют достаточно выраженную экстраверсию ( $15,8 \pm 0,45$ ) и средний нейротизм ( $9,6 \pm 0,53$ ), что указывает на преимущество сангвинических черт у лиц данной подгруппы. В данных подгруппах результаты полностью совпадают с результатами по опроснику ОСТ.

В подгруппе низковнушаемых лиц, имеющих умеренно выраженную интроверсию ( $10,4 \pm 0,52$ ) и средневнушаемый нейротизм ( $9,8 \pm 0,39$ ) можно говорить о преимуществе флегматических черт темперамента, в отличие от ОСТ, где при достаточно высокой общей эмоциональности отмечалось наличие меланхолических черт темперамента.

#### Выводы:

1. Количественные и качественные характеристики неосознаваемых психомоторных реакций испытуемых в ответ на целенаправленное внушение являются объективными признаками проявления внушаемости, регистрируемыми с помощью стабилотрии.

2. Стабилотрическая оценка уровня внушаемости позволила установить три основных типа реагирования испытуемых на стандартное внушение: первый тип – прямое реагирование (высоковнушаемые лица) составляют 36,2% от общего тела обследованных и харак-

теризуются выраженным стойким, соответствующим цели внушения эффектом, данная реакция начиналась еще в процессе проведения внушения и сохранялась после его окончания на всем протяжении исследования; второй тип – колеблющееся реагирование (средневнушаемые лица) составляют 33,9% и характеризуются невыраженным, часто противоположным, либо соответствующим цели внушения отклонением позы, по окончании внушения появлялся неярко выраженный заданный эффект, который не сохранялся до конца исследования; третий тип – противоположное реагирование (низковнушаемые лица) составляют 29,9% и характеризуются выраженным, стойким, противоположным цели внушения эффектом, проявляющимся в отклонении позы вперед, начинающимся с первой фазы внушения и сохраняющимся на всем протяжении исследования.

3. Разновнушаемые лица имеют достоверные различия в выраженности таких темпераментальных качеств, как: социальная эргичность, социальная пластичность, социальный темп, социальная эмоциональность, предметная пластичность, предметный темп, предметная эмоциональность, экстраверсия-интроверсия и нейротизм. Это позволило установить, что высоковнушаемые лица преимущественно имеют черты сангвиника-флегматика, средневнушаемые лица черты сангвиника и низковнушаемые лица имеют черты меланхолика-флегматика.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бакеев В.А. О тревожно-внушаемом типе личности//Новые исследования в психологии.- М.: Педагогика, 1974, №1(9).- С.19-21.
2. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни.- СПб: Рикер, 1908.
3. Звоников В.М., Агапов И.В., Стрельченко А.Б., Поспелов А.А. Качественные и количественные характеристики внушаемости//Труды института психологии РАН, т.2.-М.: Изд-во Ин-т психологии РАН, 1997.- С.205-211.
4. Звоников В.М., Пфаф В.Ф. Психологические и психофизиологические детерминанты внушаемости//Актуальные вопросы клинической психологии и психиатрии: Науч. труды сотрудников ЦКБ МПС РФ.- М., 2000.- т.9.- С.13-24.
5. Звоников В.М., Люцкий И.М., Усачев В.И., Слива С.С. Возможности компьютерной стабилотрии в оценке функционального состояния человека//Сб. статей по стабилотрии, отв. редактор С.С. Слива.- Таганрог: ЗАО ОКБ РИТМ, 2005.- С. 88-89.
6. Кузнецова М.Д. Субъективность восприятия рекламного сообщения: дисс. канд. псих. наук.- М.: Гос. ун-т Высшая школа экономики, 2010.- 254с.
7. Линн С.Д., Кириш И. Основы клинического гипноза: Доказательно-обоснованный подход/Пер. с англ. Г.Бутенко.- М.: Психотерапия, 2011.- 352с.
8. Платонов К.И. Слово как физиологический и лечебный фактор.- М.: Медгиз, 1962.- 532с.
9. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история.- М.: Наука, 1966.- 213с.
10. Практикум по дифференциальной психодиагностике/Под общ.ред. В.А.Бодрова.- М.: ПЕР СЭ, 2003.- 768с.
11. Слободяник А.П. Психотерапия, внушение, гипноз.- Киев: Медгиз УССР, 1963.- 349с.
12. Шварц И.Е. Внушение в педагогическом процессе.- М.: Педагогика, 1973.- 426с.
13. Шерток Л. Непознанное в психике человека/Пер. с франц.- М.: Прогресс, 1982.- 310с.
14. Шерток Л. Гипноз/Пер. с франц.- М.: Медицина, 1992.- 224с.

**Резюме.** В статье представлено исследование типологических особенностей 127 студентов гуманитарного ВУЗа с разными уровнями внушаемости. Определение уровня внушаемости проводилось индивидуально, в обычном состоянии сознания по методике В.Звоникова с помощью стабилотрии. По характеру психомоторного реагирования на внушение все испытуемые были разделены на 3 группы: высоко- (36,2%), средне- (33,9%) и низковнушаемых лиц (29,9%). Изучение типологических особенностей студентов выделенных групп проводилось с использованием «Опросника структуры темперамента» (ОСТ) В.М. Русалова и опросника Г. Айзенка (EPI). Было установлено, что разновнушаемые студенты имеют достоверные различия по выраженности и структуре таких показателей как социальные и предметные: пластичность, эмоциональность и темп деятельности, а также по показателям адаптивности, экстраверсии-интроверсии и нейротизма. Это позволило установить, что высоковнушаемые лица преимущественно имеют черты сангвиника-флегматика, средневнушаемые лица черты сангвиника, а низковнушаемые – имеют черты меланхолика-флегматика.

**Ключевые слова:** внушение, внушаемость, стабилотрия, темперамент, экстраверсия, интроверсия, нейротизм.

**Abstract.** This paper describes a study of typological features 127 students of Moscow university of humanities with different levels of suggestibility. Determining the level of suggestibility was conducted individually, in the ordinary state of consciousness by V.Zvonikov's technique with stabilometry. By the nature of psychomotor response to the suggestion of all the subjects were divided into 3 groups: high (36.2%), medium (33.9%) and low-inspired persons (29.9%). Studying of typological features of students of the allocated groups was carried out with use of «A questionnaire of structure of temperament» V. M. Rusalov's (OST) and G. Ayzenk's (EPI) questionnaire. It was found that students with different levels of suggestibility have significant differences in expression and structure indicators such as social and object: plasticity, emotion and pace of activity, and also on indicators of adaptability, an extraversion-introversion and a neuroticism. It allowed to establish that high-inspired persons mainly have lines of the sanguine person phlegmatic person, medium-inspired persons of line of the sanguine person, and low-inspired – have lines of the melancholic phlegmatic person.

**Keywords:** suggestion, suggestibility, stabilometry, temperament, extraversion, introversion, neuroticism.

#### КОНТАКТЫ:

Паков Михаил Мухамедович. E-mail: m.pakov@mail.ru