

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования**

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Факультет педагогики, психологии
и социальных наук**

**Кафедра «Прикладная
психология»**

**Направление подготовки 44.04.02 «Психолого-педагогическое образование»
Магистерская программа «Социальная психология в образовании»**

**Магистерская диссертация
на тему**

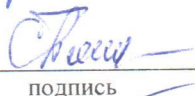
**«Различия в показателях внушаемости учащихся кадетской и
общеобразовательной школ»**

Студент


подпись

Куликов Денис Александрович

Научный руководитель


подпись

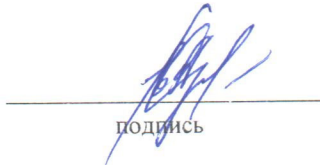
Памфилова С.А.

Нормоконтролёр


подпись

Карманова Т.М.

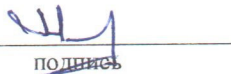
Рецензент к.пед.н., директор
МБОУ «Лицей №55» г. Пензы


подпись

Краличкина Е.А.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 20.06.2020 № 14)

Заведующий кафедрой


подпись

Медведева И.А.

Работа защищена с отметкой хорошо (протокол заседания ГЭК от 09.07.20 № 5)

Секретарь ГЭК


подпись

Карманова Т.М.

Пенза 2020

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретический анализ проблемы внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школ	7
1.1. Определение понятий внушаемости и внушения.....	7
1.2. Связь внушения с основными формами социальной активности ..	11
1.3. Физиологические основы внушаемости.....	15
1.4. Модель механизма внушаемости.....	21
1.5. Роль внушения и внушаемости в педагогическом процессе	24
1.6. Внушаемость как компонент структуры личности	27
1.7. Определение степени внушаемости.....	30
Выводы по 1 главе.....	33
Глава 2. Эмпирическое исследование различий в показателях внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школы подросткового возраста	35
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	35
2.2. Диагностика личностных характеристик юношей и девушек кадетского и общеобразовательного учреждений.....	40
Выводы	50
Заключение	51
Список используемых источников	53
Приложение	566

Введение

Люди влияют друг на друга. Человек живет в обществе, где на него воздействуют различные факторы внушаемости. Внушением можно назвать механизм внедрения в другого человека убеждения, мнения, идеи, чтобы повлиять на ход его дальнейших мыслей, решений и поступков.

Следует обратить особое внимание на то обстоятельство, что внушение в неизменном виде присутствует в нашей жизни. Всегда и везде. Любое общение - уже есть внушение одного лица другому. Выступление или речь оратора перед собранием народа – внушение. Внушение словом, жестами, мимикой, интонацией голоса и т.п.

Активно используются внутригрупповые формы внушаемости, которые позволяют управлять целыми группами людей. Современный человек не упускает момента, чтобы оскорбить кого бы то ни было. Оскорбления вызывают ощущение, что человек, который оскорбляет, лучше и совершеннее того, кого он критикует. Уже ни для кого не является секретом, что через оскорбления и унижения окружающих люди часто повышают свою самооценку, которую зачастую иными способами невозможно повысить. Это является первой причиной того, почему не нужно обращать внимания на оскорбления в свой адрес, когда человек чувствует себя жалким настолько, что он прибегает к критике.

Люди влияют друг на друга, но у вас есть выбор. Вы можете отслеживать те ситуации, когда вас унижают, чтобы не реагировать на них эмоционально и душевно. Пусть другие люди говорят все, что им вздумается. Но у вас есть выбор, слушать их или нет! Если другому человеку нечего сказать, кроме как откритиковать вас, то не обращайтесь на его слова. Пусть думает, что хочет. Вы можете стать таким человеком, каким сами себя видите, несмотря на то, что кто-то вами недоволен и не способен поддержать вас. Склонность к внушаемости наблюдается абсолютно у всех людей. В

некоторой степени эта черта помогает человеку эволюционировать и быстро развиваться. Если бы не внушаемость, тогда ему пришлось бы заново изобретать колесо.

Только степень внушаемости отличается у разных людей, а так - все внушаемы. Принципы воспитания, которыми пользуются родители, основаны на внушаемости. Это связано с тем, что ребенок полностью доверяет собственным родителям, поэтому верит во все, что те ему говорят. Человек внушаемый является податливым и готовым к уверованию любой информации. Этим могут пользоваться манипуляторы. Они могут воспользоваться тем, что человек верит во все, что ему говорится, соответственно, на него легко повлиять и заставить что-либо сделать.

Проблемой внушаемости занимались различные учёные. Среди них Ю.В. Каннабих, К.И. Платонов, В.М. Бехтерев, который считал, что внушение становится возможным в случае если удастся воздействовать на человека в обход его критической личности И.П. Павлов, писал, что внушение происходит при раздражении словом, заключающим в себе приказ гипнотизера, А.М. Свядощ отмечал, что внушение вызывает ощущения, представления, эмоциональные состояния и волевые побуждения, а также оказывает воздействие на вегетативные функции без активного участия личности, без логической переработки воспринимаемого и др.

Цель - выявление различий в показателях внушаемости учащихся кадетской и общей образовательной школ для использования диагностических данных в консультировании и коррекционной работе педагога-психолога.

Объект – личностные характеристики учащихся кадетской и общей образовательной школ.

Предмет - различия в личностных характеристиках учащихся кадетской и общей образовательной школ с разной степенью внушаемости.

Гипотеза - различия в личностных характеристиках учащихся кадетской и общей образовательной школ подросткового возраста с разной степенью внушаемости проявляются в показателях локуса-контроля, эмоциональной устойчивости, нормативности, конформизма, гражданского долга и ответственности.

В соответствии с целью, объектом, предметом и гипотезой в исследовании решались следующие задачи:

1. Проанализировать данные теоретических исследований по проблеме внушаемости подростков.
2. Организовать эмпирическое исследование личностных характеристик учащихся кадетской и общей образовательной школ.
3. Проанализировать результаты диагностики, интерпретировать полученные данные.

Методы исследования:

- теоретический анализ литературы по данной проблеме;
- тестирование;
- опрос.
- методы математической статистики: U- Манна Уитни, t-критерий Стьюдента.

Методики:

1. »Шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова)».
2. Методика «Диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера» (адаптирована Бажиным Е.Ф., Голынкиной С.А., Эткиннотом А.М.).
3. Многофакторный личностный опросник 16PF Р.Б. Кеттелла (форма С).

Эмпирическое исследование проводилось на базе кадетской школы № 46 города Пензы и МБОУ СОШ № 6 города Кузнецка Пензенской области. Из них 20 кадетов и 20 учащихся общеобразовательной школы.

Методологической базой исследования служили работы Куликова В. Н, Шварца И. Е, Часова В. А, Бернштейна Н. А, Павлова И. П и Бехтерева В. М.

Человек как личность формируется в результате активного взаимодействия с окружающей действительностью. Динамика активности зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Одна из главных задач педагогики состоит в том, чтобы найти набор средств, для успешного развития знаний и компетенций обучающихся. С этой целью в учебном процессе широко используются проблемное обучение, поисковые ситуации, элементы программированного обучения, семинарские занятия и т. д. Однако, невозможно выработать универсальный набор средств и педагогических приёмов одинаково работающих на всех обучающихся. Следовательно, необходимо изучать взаимодействие как внутренних, так и внешних факторов влияющих на процесс развития школьников. Педагогика обязана учитывать все факторы, формирующие личность. Информация о степени внушаемости данного ученика может помочь педагогу в выборе методов и средств воспитательных воздействий, поможет в выборе и подготовки индивидуального подхода к обучению для каждого ученика. Следовательно, одна из существенных педагогических задач состоит в определении степени внушаемости каждого школьника.

Глава 1. Теоретический анализ проблемы внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школ

1.1. Определение понятий внушаемости и внушения

Внушаемость – черта личности индивидуальная для каждого человека, она выражается в восприимчивости субъекта к внушению, готовности подчиниться внушающему воздействию.

Внушение – является одним из главных средств взаимовлияния людей в процессе общения. При этом одна из важных особенностей внушения – способность влиять на психику человека незаметно. Внушение, проникая в психику бесконтрольно, способно корректировать действия и поступки человека. В процессе общения или деятельности каждый человек может выступать в роли внушающего или внушаемого. По этой причине, внушение, в общественной жизни, незаметно распространяется от личности к личности.

Существует множество определений внушения. Эрнст Бернгейм описывает внушение как воздействие, посредством которого в мозг вводится представление, принимаемое субъектом [3]. Альфред Бине писал, что внушение представляет собой нравственное давление, производимое одним человеком на другого посредством интеллекта, воли и эмоций [35].

Значительный вклад в разработку проблемы внушения внес советский ученый Владимир Михайлович Бехтерев. Отмечая особенности внушения, он писал: «В большинстве случаев внушение входит в психическую сферу без всякого сопротивления со стороны внушаемого лица, причем нередко оно проникает в его психическую сферу совершенно незаметно для него самого». В. М. Бехтерев отмечает, что под внушением следует понимать «непосредственное прививание большей частью путем слова и жестов к психической сфере данного лица идей, чувства, эмоций и других

психофизических состояний, помимо его активного понимания, т. е. в обход его критикующей личности» [5].

В. М. Бехтерев так описывал роль внушения в общественной жизни: «Внушение служит важным фактором нашей общественной жизни и должно быть предметом изучения не одних только врачей, но и всех вообще лиц, изучающих условия общественной психики и законы ее проявления» [7].

С. Я. Рубинштейн указывает, что внушение – это «особый вид психического воздействия на человека, вызывающий у него некритическое восприятие того, что внушается». Здесь же указывается, что внушение в широком смысле «употребляется для обозначения всякого психического воздействия или влияния одного человека на другого, при котором у человека, подвергающегося внушению, возникают определенные представления, понятия, поступки» [28].

Выделяют два основных признака внушения:

1. Воздействие воспринимается индивидом без должной критики. Человек, на которого направлено воздействие, как бы принимает информацию, не оценивая её критически.

2. Проникнув в психику, воздействие обуславливает определенное внутреннее состояние человека. Часто внушение воспринимается бесконтрольно со стороны сознания и в целом для внушения характерно притупление самоотчета.

Внушающее воздействие может быть оказано с помощью речи, обстановки, настроения в группе и некоторых предметов. Словесное внушение, т.е. внушение с помощью разговора, называют вербальным, а внушение при помощи каких-то предметов, процессов, общего фона (обстановки) называют реальным внушением [35]. Внушение бывает как внешним, производимым другим лицом, так и внутренним (самовнушение). Оба вида внушения имеют общую природу, в литературе чаще всего

встречаются в виде терминов «гетеросуггестия» – внушение производимое другим лицом, и «аутосуггестия» – самовнушение.

Процесс внушения основан на таком качестве в нашей психике как внушаемость. И. Е. Шварц пишет о внушаемости «В самом общем виде внушаемость можно определить, как способность человека воспринимать внушение» [35]. Если внушение – это процесс воздействия на психику, то внушаемость – это состояние психики, которое является результатом внушения. Высокая внушаемость личности характеризуется безотчетной подчиняемостью требованиям других людей. Высокая внушаемость означает, что человек воспринимает информацию абсолютно без критической оценки.

Человек с высокой внушаемостью часто изменяет свое поведение по требованию других лиц, не опираясь на собственную логику. При этом, что также является характерной чертой внушаемости, такой человек искренне считает, что изменение в его поведении обусловлено только собственными мотивами, он честно поддерживает идеи и мысли других людей не пытаясь разобраться почему то или иное утверждение правильное.

Внушаемость – сложное явление психики человека, тесно связано со многими факторами, влияющими как на психологию отдельного человека, так и на общие черты психики группы лиц. Благодаря способности каждой личности отражать внешние воздействия на психику в собственном поведении, такие психологические механизмы как внушение, конформизм, пример, убеждение и др. во многом обуславливают внутреннее состояние человека. Все эти психологические механизмы хоть и имеют свои особенности, находятся в тесном взаимодействии. В литературе часто встречается отождествление, например, внушения и убеждения, внушаемости и конформизма. Э. Бернгейм разрабатывал модель, при которой все взаимодействие индивидуумов в общественной жизни сводится только к внушению [3].

В. М. Бехтерев, напротив, жестко различал такие понятия как «убеждение» и «внушение». Он считал, что, убеждая кого-то, мы оперируем своей логикой, пытаемся показать собеседнику логические связи и единство предлагаемой идеи. Внушение же, по мнению Бехтерева, оперирует к чувствам собеседника. В процессе внушения человек передает ощущение, эмоции и установки, не пытаясь доказать свои идеи с помощью формальной логики и аргументов. Также Бехтерев приводит понятную аналогию, что при внушении воздействие проникает не с «парадного входа», а как бы с «запасного», минуя охрану в виде критики[6].

Внушение, так или иначе, присутствует в нашей жизни, потому что, каждый из нас общается с другими людьми, обменивается мнениями, обсуждать актуальные темы и отстаивать свою точку зрения. В. И Ленин писал «жить в обществе и быть свободным от общества нельзя».

Одной из главных особенностей внушения является тот факт, что воздействие может быть неосознанным. Человек может не задумываться о предлагаемых ему принципах, особенно если большая часть членов общества также верят во внушаемую идею, и тем самым транслируют её своим поведением.

Особенно значима роль внушения в системе воспитания, потому что дети, в силу своих возрастных особенностей, чрезвычайно внушаемы. Часто, поступки детей, их внутренний мир основаны именно на внушёнными им другими детьми нормами поведения. Дело грамотного преподавателя, пользуясь своим авторитетом и знаниями, основываясь, в том числе, на механизмах внушения прививать ученику корректный, научный взгляд на мир, заинтересовывать его своим предметом, обучать критическому мышлению. Учителю необходимо сознательно и квалифицированно использовать все факторы, влияющие на формирование личности, поэтому он должен иметь исчерпывающее знание о каждом средстве воздействия на психику ребенка. Если учитель понимает природу внушения и убеждения, а

также роль, которую эти воздействия играют в процессе формирования личности, и применяет свои знания на практике, он может не только улучшить усвоение материала, заинтересованность в собственном предмете, но и создать благоприятную атмосферу в классе.

Таким образом, внушаемость представляет собой саморегулирование личностью поведения под влиянием внешнего воздействия. Внушаемость является нормальным свойством здоровой психики и в той или иной степени присуща всем людям. Степень внушаемости не безусловна, она динамична и может колебаться в зависимости от многих факторов, например, авторитетности лица производящего внушение или индивидуальных особенностей личности внушаемого.

1.2. Связь внушения с основными формами социальной активности

История изучения взаимовлияния людей в социуме знает различные подходы к понятиям «убеждение» и «внушение». У. Дюбуа, Г. Молль и А. Гиришлафф, противопоставляя эти понятия, писали о том, что в процессе убеждения человек адресуется к разуму и рассудку, а внушение действует вопреки им. Но сегодня подобное рассуждение не являются актуальными и в некотором смысле противоречат данным науки. Эти явления тесно взаимосвязаны, так, внушение, как и убеждение, опираются на то, что импонирует внутреннему состоянию человека. И внушение, и убеждение направлены на то, чтобы вызвать у человека действия, соответствующие требованиям жизни.

Среди изученных форм общения, обмена опыта, мнений и идей, наряду с внушением и убеждением значительное место занимает подражание. Характерной особенностью подражания является стремление к воспроизведению действий, совершенных другим человеком. Люди

общественные животные, поэтому повторение положительных практик, одобряемых обществом, являются важным для обучения детей, для передачи опыта из одного поколения к другому.

В. А. Просецкий дает следующее определение подражания: «Подражание – это следование примеру, проявляющееся с большей или меньшей активностью» [25].

А. Г. Ковалев писал, что подражательность представляет собой средство познания для развивающейся личности. Путём подражания взрослым дети овладевают устной речью, учатся письму и чтению, действиями с предметами, перенимают манеры поведения. Однако подражание не является простым бессознательным повторением образцов поведения других людей – это один из важнейших механизмов передачи опыта [10].

В. А. Просецкий и А. Г. Ковалев делят подражание на две основные формы [10, 25]:

1. Автоматическое подражание. Малоосознанное подражание, при котором обязательно строгое выполнение всех форм деятельности. Это может быть обучение игры на гитаре или сборка конструктора. При этом подражающий должен действовать строго по инструкции.

2. Обобщенное подражание. Сознательное подражание, при котором нет необходимости строго следовать оговоренному плану действий. Это может быть написание картины, когда ученик художника не обязан водить кистью в строго оговоренных местах определенное количество раз.

Главное различие между двумя видами подражания в том, что при автоматическом подражании отсутствует развитие критики – ученик просто должен строго повторять за учеником. При обобщенном подражании подражающий использует те же методы для деятельности, что и подражаемый человек, при этом предполагается высокий уровень развития самостоятельности.

Подражание является одной из форм общения людей и тесно связано с внушением, но было бы неверно отождествлять эти понятия. Но иногда подобного рода сравнение можно встретить в специальной литературе. Так, В. Шварц утверждал, что «...Внушение есть передача какого-либо занятия, положения с помощью внутреннего подражания» [36].

На самом деле внушение и подражание имеют некоторое сходство, но при этом, приравнивания этих явлений неправомерно. Их объединяет тот факт, что оба этих явления реализуются при снижении уровня критичности личности, то есть и внушение и подражание проходят значительно успешнее в том случае, когда содержание внушения и модели для подражания соответствуют его взглядам и убеждениям.

Различие же этих понятий в том, что в процессе подражания происходит заимствование манеры поведения, конкретных действий или поступков, также подражание характеризуется эмоциональной и рациональной направленностью. А внушение связано с формированием определенных мнений, установок, чувств и обуславливается внутренними побудительными силами, которые выражаются в деятельности. Внушение влияет на внутреннее психическое состояние личности и не сводится к воспроизведению примера. Также следует отметить тот факт, что в акте внушения более активен тот, кто внушает, а в процессе подражания наоборот, более активным является подражающий.

Отмеченные различия между подражанием и внушением вовсе не означают, что данные формы воздействия реализуются обособленно, граница между ними подвижна, эти формы социально-психологического общения дополняют друг друга.

Б. Ф. Поршнев, рассматривая подражание и внушение как основные формы психического заражения, пишет, что развитый человек «нуждается в убеждении, автоматическое заражение действует на него ослабленно или

вовсе не действует. Однако, когда это соответствует его убеждению, он может весьма охотно поддаваться заражающему действию...» [24].

Б. Д. Парыгин считает, что подражание и внушение должны быть основой для формирования таких качеств личности, как инициатива, частность и трудолюбие[23]. Эти формы взаимодействия могут быть крайне полезными в педагогическом процессе, воспитывая личностные качества учащихся педагог может привить необходимые модели поведения соответствующие данной ситуации. Они освобождают человека от ненужных колебаний в ситуациях, где надо строго следовать образцу.

Кроме подражания и внушаемости современная педагогика выделяет такое качество личности как конформность. В общем смысле под конформностью понимают следование индивиду социальным стандартам, для конформности характерно изменение поведения человека не в силу аргументов в пользу иной позиции, а под влиянием давления со стороны социума, в котором он находится. Конформным поведением называют способность личности к общественному мнению, при этом личность действует вопреки своему мнению.

Механизм конформности сложен и складывается из множества факторов, например: подражание некоторым членам группы, внушение со стороны этой группы, убеждение, а также опасность изоляции от группы или осуждение. Иначе говоря, индивид принимает транслируемую ему модель поведения в силу разных причин, боязнь остаться в одиночестве, страх осуждения, неуверенность в себе и др.

Следует отметить, что конформизм не является отрицательной чертой личности. Было бы неправильно оценивать достоинства и недостатки человека на основе того, насколько он поддается воздействию со стороны окружающих. Сегодня взаимодействие личности с обществом строятся таким образом, что каждый человек может найти оптимальное соотношение собственной позиции и общественного мнения.

Таким образом, правильная организация воспитательного процесса должна основываться на положительных возможностях конформизма, подражания и внушения. Преподаватель должен стимулировать у обучающихся критичность мышления, творческую индивидуальность и трудолюбие, в том числе на собственном примере. Необходимо создавать такие отношения в коллективе, когда выбор любой модели поведения будет основываться на сознательном выборе личности исходя из собственной позиции, при этом учитывая интересы общества.

Педагогу необходимо учитывать и тот факт, что убеждение, подражание, конформизмом и другие формы воздействия на личность в реальной действительности не проявляются в чистом, изолированном виде.

1.3. Физиологические основы внушаемости

Внушение, как средство воздействия на психику, реализуется только в силу того, что у человека есть определенные механизмы, позволяющие воспринимать внушающее воздействие и отражать их.

В предыдущем параграфе дана внешняя характеристика внушения и внушаемости. Задача этой главы состоит в том, чтобы рассмотреть физиологические и психологические основы суггестивности. Для этого рассмотрим внушающее воздействие в свете взаимодействия первой и второй сигнальных систем.

Существуют два вида рефлексов – условные и безусловные. Безусловные рефлексы являются врожденными, осуществляются автоматически и не зависят от сознательной деятельности. Это может быть дыхание, мигание, сокращение зрачков и расширение зрачков при изменении освещенности и др. Безусловные рефлексы вырабатываются человеком в процессе онтогенеза и служат для приспособления его к внешним условиям.

Примером условного рефлекса может служить чтение, игра на музыкальном инструменте, спортивные навыки, например, постановка броска в борьбе.

И. П. Павлов для упрощения описывал рефлекс в виде замкнутой дуги, по которой от нервных окончаний (рецепторов) к нервному центру (мозг) и обратно, передаются импульсы. Любое внешнее раздражение воспринимается чувствительными рецепторами и транслируется по центrostремительным нервным волокнам в определенную группу клеток головного мозга, где происходит обрабатывание сигнала. Ответный сигнал от головного мозга к нужному органу несут так называемые центральные нервные волокна [20].

Высшая нервная деятельность у человека осуществляется благодаря слаженной работе нескольких сложных нервных структур. Первая из них – аллокортекс – это подкорковые области головного мозга. Эти области состоят из палеокортекса, архикортекса и гипоталамуса. Характеризуется сложной закрепленной системой нервных связей. Аллокортекс отвечает за безусловные рефлексы, эта часть мозга, например, отвечает за контролирование гуморальной системы организма, управление мышечной системой и т.д.

Следующая нервная система носит название «первая сигнальная система», она обрабатывает и собирает воедино зрительные, слуховые и другие чувственные сигналы из которых строятся образы окружающего мира. Основным отличием первой сигнальной системы является её изменчивость. Например, человек, потерявший зрение, может научиться тактильному восприятию, и читать с помощью шрифта Брайля, или ориентироваться в пространстве по звуку. Это говорит о том, что первая сигнальная система пластична и может «перебрасывать» свои ресурсы с одного вида восприятия окружающего мира (зрение) на другой (слух).

Наконец, у человека, имеется вторая сигнальная система. Она – основа речевой деятельности и отвлеченного мышления человека и представляет

собой, по И. П. Павлову, специальную прибавку к деятельности коры головного мозга [20].

Вторая сигнальная система основывается на неокортексе или новой коре головного мозга, которая у человека занимает до 90% всей поверхности мозга. Основным отличием его является чрезвычайная подвижность нейронных связей, благодаря этому человек может довольно быстро обрабатывать и запоминать информацию, в короткий промежуток времени овладевать новыми практиками. В неокортексе образуются качественно новые временные нервные связи. Речь, письмо, тонкие манипуляции с паяльником или швейной иглой во второй сигнальной системе сочетаются с раздражителями первой сигнальной системы и составляют основу сложного поведения человека. Одной из наиболее заметных форм такого поведения является речь – словесный обмен информацией между людьми.

И. П. Павлов пишет «... слово для человека есть такой же реальный условный раздражитель, как и все остальные общие у него с животными, но вместе с тем и такой многообъемлющий, как никакие другие, не идущий в этом отношении ни в какое количественное и качественное сравнение с условными раздражителями животных. Слово, благодаря всей предшествующей жизни взрослого человека, связано со всеми внешними и внутренними раздражениями, приходящими в большие полушария, все их сигнализирует, все их заменяет и потому может вызвать все те действия, реакции организма, которые обуславливают те раздражения. Таким образом, внушение есть наиболее упрощенный типичнейший условный рефлекс человека» [22].

И. П. Павлов во время изучения первой и второй сигнальной системы человека неоднократно отмечал, что они тесно взаимосвязаны [20]. Условные реакции второй сигнальной системы основаны на базе первой, поэтому речь, являясь раздражителем для второй сигнальной системы, воздействуют через неё на первую.

Кроме того, И. П. Павлов показал, что слово, как раздражитель для человека, является безразличным до тех пор, пока в коре головного мозга не возникает условно-рефлекторная связь между словом и известным для мозга безусловным раздражителем [21]. Но как только слово воспринято, оно может иметь неопределимую силу воздействия на человека. Проще говоря, если человек не знаком с лимоном, слово «лимон» не будет вызывать у него никаких ответных реакций со стороны мозга. Скорее всего, мозг будет просто фильтровать ненужную (неизвестную для него) словесную информацию. Но стоит человеку попробовать лимон на вкус, узнать, что именно этот вкус называется вкусом лимона, посмотреть на него, запомнить запах или, хотя бы цвет и внешний вид, в мозгу человека будет возникать заметное раздражение при упоминании этого фрукта.

На таком принципе, например, работает известный психологии феномен Баадера-Майнхф – это когнитивное искажение, проявляющееся в повторении в общественно поле информации, которую человек только недавно узнал. В общем смысле объяснение этого явления выглядит так: ученик на уроке узнает, какую-то информацию, например: дерево, при помощи такого тетрапиррола как хлорофилл использует солнечную энергию для образования углеводов. При этом ученик уверен, что никогда не слышал о хлорофилле и процессе фотосинтеза. Проходит некоторое время, ученик открывает социальные сети и видит в ленте статью, посвящённую использованию хлорофилла как пищевой добавки в продуктах питания, включает телевизор и замечает, как журналист рассказывает о использовании фотосинтеза на очистных сооружениях, встречается мемы по биологии на тему фотосинтеза. У ученика складывается впечатление, что не он один, а весь мир вдруг узнал о фотосинтезе и хлорофилле. Но на самом деле он и ранее встречал эту информацию, просто эти слова не являлись условными раздражителями для первой сигнальной системы, поэтому вторая сигнальная система просто на них не реагировала.

Практически каждый человек испытывал на себе феномен Баадера-Майнхоф, но открыт этот феномен только в конце прошлого столетия. Это один из немногих эффектов, вызванных сложным взаимодействием первой и второй сигнальной системы.

Особенности связи первой и второй сигнальной системы служат основой для понимания тех изменений, которые может вызвать в организме речь. В обыденной жизни слово стало важным социальным фактором, но для сигнальной системы головного мозга оно служит непосредственным раздражителем. Слово или речь не только вызывают уже приобретенную реакцию, но и при помощи устного описания можно создавать новые реакции.

Подобная способность мозга вырабатывать реакции делает возможность анализ природы внушения. Таким образом, внушение реализуется на базе условных рефлексов и требует реализации определенных условий. Одним из этих условий является смысловое содержание слова. Сила раздражителя определяется смысловой значимостью, которую слово приобрело в процессе онтогенеза.

Следующим условием является тонус коры головного мозга. Осуществление внушения зависит также и от степени торможения в коре. Успешность внушения зависит от концентрации раздражения при одновременном индукционном торможении. Высокая возбудимость ЦНС дает ей возможность исполнять роль главного регулятора деятельности организма, но с другой стороны, из-за высокой возбудимости клетки головного мозга быстро утомляются, что приводит к торможению нервных процессов. Торможение охраняет нервные клетки от слишком сильных и длительных разрушительных воздействий.

Для реализации внушения необходима концентрация раздражения при одновременном индуцированном торможении. Раздражение, возникая в этот момент в коре головного мозга, концентрирует возбуждение в определенном

пункте, при этом существующее торможение затрагивает остальные части мозга, что не дает глубоко анализировать внушающее воздействие.

Внушаемость на физиологическом уровне понимается как переход в тормозное состояние клеток головного мозга, в силу чего появляется «разорванность» нормальной работы всей коры. И. П. Павлов пишет о том, что в этом случае слово «является совершенно изолированным от всех явлений и делается абсолютным, неодолимым, роковым образом действующим раздражителем, даже и потом при возвращении субъекта в бодрствующее состояние» [21].

Изучение физиологии механизмов внушаемости показало чрезвычайную сложность этого явления, кроме того, внушаемость непосредственно связана с более общей и широкой проблемой неосознаваемых форм психики, при этом внушение может рассматриваться как механизм действия установки.

Во всех определениях внушаемости есть одна общая особенность, они указывают на то, что изменение поведения человека проявляется не вполне осознанно или даже бессознательно. Это свидетельствует о том, что внушение воздействует на неосознаваемые формы психики. Однако, как было описано выше, внушение воздействует на вторую сигнальную систему, которая отвечает за сознательное мышление и логику. Этот факт говорит о том, что нельзя категорически отнести суггестию только к неосознаваемой сфере психики.

Для понимания роли внушения в психическом состоянии человека, необходимо остановиться на взаимоотношении сознательного и бессознательного в психической жизни человека.

Основой человеческой личности являются его осознанное побуждения, человек становится личностью только тогда, когда он сознательно определяет свое отношение к действительности. Но при этом, все равно, большая часть его психических процессов в течение жизни протекают без контроля

сознания. Многие виды деятельности, психические состояния, мотивы поведения не контролируются сознанием. Такие виды деятельности и психические состояния называют бессознательными.

«Бессознательные виды деятельности, – по мнению Н. Д. Левитова, – в отличие от сознательных, не представляются сознательно поставленной целью. В них отсутствуют моменты преднамеренного планирования и контроля. В этих действиях импульс влияет внушающим образом, блокируя какое-либо рассуждение» [16].

Таким образом, внушение и внушаемость определяется физиологическими функциями организма. Степень внушаемости зависит от множества факторов, таких как развитие нейронных связей мозга, степень торможения коры головного мозга, показатели локальной активности, ответная реакция на возбудители и т.д. Все эти факторы изменчивы как в течении суток, так и в зависимости от обстановки, утомлённости организма, образованности, тренированности, предыдущего опыта. Поэтому при определении степени внушаемости необходимо учитывать множество факторов.

1.4. Модель механизма внушаемости

Современные научные представления о поведении человека не ограничиваются примитивным рефлекторным механизмом «стимул-реакция». Внешнее воздействие вызывает ответную реакцию, вызывая у психики актуализацию потребности, далее потребность даёт стимул к действию для того, чтобы обеспечить удовлетворение конкретной нужды. То есть побуждающей силой поведения может служить не только внешний раздражитель, как это происходит у насекомых, ракообразных и прочих животных имеющих более примитивную, в сравнении с человеком, нервную систему, но и внутренняя потребность организма. Под таким видом

потребности может служить, например, продвижение по карьерной лестнице, желание узнать что-то новое, иметь здоровый организм и хорошую физическую форму.

В этом случае внешнее воздействие, например, упрёк друга в незнании чего-то, актуализирует потребность в образовании. После чего человек находит информацию и тратит своё время и силы овладением ею.

Особое состояние организма, предшествующее поведенческому акту, П. К. Анохин называет «акцептором действия», он показал, что в головном мозгу сначала появляется оценка действия, и только затем следует само действие [1]. Для реализации любого действия, психика обязана создать прогностическую модель, то есть образ того, что должно получиться в итоге по окончании акта действия. Подобно тому, как мозг формирует представление о реальном мире, основываясь на органах чувств, он должен обладать, в какой-то форме, способностью конструировать итог акта деятельности, которую его биологические потребности побуждают его реализовать [4]. При этом образ необходимого будущего может и не осознаваться.

Следовательно, между стимулом и реакцией организма существует важный компонент – готовность организма к действию. Этот компонент полностью вписывается в концепцию установки. Д. Н. Узнадзе показал, что при наличии потребности и ситуации, в которой потребность может быть удовлетворена, возникает специфическое состояние субъекта, характеризующееся «как готовность его к свершению акта, могущего удовлетворить потребность» [33].

Таким образом, мозг умеет прогнозировать итог деятельности и сравнивает реальную ситуацию с прогнозируемой. Если между потребностью организма и реальной ситуацией отсутствует соответствие, человек останавливается, не реализует установку.

Выполнение большинства действий человека не сводится к простому «стимул-реакция». Мозгу изначально нужен раздражитель, который отвечает потребности, после просчитываются результаты действия, вырабатывается готовность для выполнения волевого акта, проверка необходимых физиологических функций организма, и только после этого организм начинает действие.

Кроме того, в ходе этой внутренней работы происходит смена установок. И. Т. Бжалава пишет: «Если воспроизвести в опыте борьбу двух установок, то энергичному акту решения будет предшествовать борьба двух установок. Максимальная концентрация воли в процессе этой борьбы завершается тем, что предварительно фиксированная установка совершенно подавляется и ее сменяет установка, соответствующая намерению испытуемого»[9].

Создание и реализация установки человека происходит в соответствии и имеющейся информацией. Первая сигнальная система обеспечивает получение необходимой информации, после чего вторая сигнальная система выбирает нужную информацию и обеспечивает её усвоение. На основе полученной и обработанной информации создается установка.

Следовательно, внушающее воздействие, передавая необходимую информацию субъекту, создает установку. Исходя из потребности организма и информации, которую содержит внушающее воздействие можно с большей или меньшей эффективностью предопределить поведение человека.

Из сказанного выше следует, что путем вербального воздействия можно создать стимул, который запустит потребность и установку на действие. Процесс выработки и фиксация установки также проходит не просто и прямолинейно. Создание установки будет зависеть от внутреннего состояния организма. Реализация установки зависит от предполагаемого результата акта действия. Таким образом, описание механизма внушения говорит о том, что психика человека необычайно сложна и многогранна.

1.5. Роль внушения и внушаемости в педагогическом процессе

Многие педагоги прошлого подчеркивали роль внушения в процессе воспитания. Л. Н. Толстой, подчеркивая воздействие на психику детей примера воспитателя, объяснял эффективность этого средства высоким уровнем внушаемости детей. Он писал «...Дети находятся всегда – и тем больше, чем моложе – в том состоянии, которое врачи называют первой степенью гипноза. И учатся, и воспитываются дети только благодаря этому их состоянию»[32].

Впервые о возможности применении внушения в педагогическом процессе писал медик Берильон [35]. Он считал, что применение внушения в процессе воспитания может иметь место в тех случаях, когда педагоги признают свое бессилие. С помощью внушения, по мнению Берильона, необходимо бороться против лжи, жестокости, воровства, нечистоплотности и непослушания.

Значительный вклад в развитие проблемы применения внушения в школах внесли русские ученые. В 1890 году известный психотерапевт А. А. Токарский опубликовал статью «Гипнотизм в педагогии», где очень сдержанно говорит о целесообразности применения техники внушения для воспитания нормальных детей. С помощью внушения, пишет А. А. Токарский, «может быть ослаблено влияние привычки, могут быть внесены новые стремления, может быть возбуждена энергия стремлений уже существующих» [31].

Академик В. М. Бехтерев также являлся убежденным сторонником использования внушения в педагогическом процессе [5, 6, 7]. Ряд исследований, проводившихся В. М. Бехтеревым, свидетельствовали о легкой внушаемости детей, из чего он делает следующий вывод: «На применение внушения к воспитанникам следует смотреть, как на один из воспитательных

приемов, предназначенных наряду с другими способами для укоренения тех или других положительных сторон личности и исправления недостатков ребенка, привившихся к нему путем дурных условий и по другим причинам»[5].

В книге «внушение и воспитание» В. М. Бехтерев описывает практику доктора Руде, который, используя техники внушения, прививал ученикам интерес к знаниям. Подводя итоги, В. М. Бехтерев приходит к выводу о том, что «внушение является существенным и даже необходимым пособием при исправлении ненормальных детских характеров»[5].

Значительный вклад в вопрос о применении внушения в педагогических целях внес С. В. Кравков. В своей книге «психология и педагогика внушения» С. В. Кравцов пишет, что внушение, хоть и является хорошим приёмом для искоренения «вредных практик», но при этом «... действует обезличивающее, стирает индивидуальные особенности человека». Далее, он говорит о том, что педагог, кроме всего прочего, должен внушать обучающимся «логику и критическое мышление», чтобы нивелировать подобного рода воздействие внушающих практик. Кроме того, С. В. Кравков указывает на то, что «Легковерность ребенка является важным условием быстрого и экономного приобщения его к достижениям человеческой культуры» [11].

Как и В. М. Бехтерев, С. В. Кравков говорит о том, что внушаемость детей – объективно существующий факт, и педагог обязан с ним считаться иначе «... дети попадут в руки чужих внушений, часто педагогически вредных. Поэтому внушением следует пользоваться для достижения высших педагогических целей» [11.]

А. С. Макаренко В «Педагогической поэме» пишет, что в педагогической практике первостепенное место должно принадлежать убеждению, потому что учитель должен прививать научную точку зрения, логику, разум и здравый смысл. Но не отвергает внушение в педагогической

практике, а говорит о том, что всегда в усвоении учебного материала «... есть некоторая доля внушаемости и некоторая доля сознания того, что вы правы».

А. С. Макаренко пишет, что внушающее воздействие должно применяться с учетом возраста и развития детского коллектива. Чем менее развиты социальные отношения детей, тем больше следует основывать воспитание на авторитете педагога и его собственном примере.

Примерами внушающего воздействия, по мнению А. С. Макаренко могут служить традиции в жизни детского коллектива, особые практики, обмен подарками, настроение в стиле деятельности детского учреждения, педагогическая техника и другие.

Значительный вклад в развитие психологии внушения и применения внушающего воздействия в педагогическом процессе внес советский психолог В. Н. Куликов [12,13,14,15]. Под внушением Куликов понимал, в первую очередь, воздействие на чувства, и уже через них – на ум и волю человека. В. Н. Куликов уделяет много места влиянию на личность произведений искусства и литературы, которые могут применяться в педагогической практике.

В. Н. Куликов проводит специальное исследование, задачей которых является определение методов и средств использования внушающего воздействия в процессе обучения и воспитания. Эксперименты, проводимые В. Н. Куликовым в школе-интернате, и обобщение опыта использования внушения учителями-воспитателями г. Иваново позволяют В. Н. Куликову сделать вывод о широкой области применения внушения в педагогических целях. Он пишет о том, что внушением можно снять чувства страха и неуверенности, изменять волевую и умственную активность у обучающихся [14].

В. Н. Куликов пишет о том, что эффективность внушения зависит от многих факторов, таких как содержание материала, обстановка, уверенность педагога в своих словах, способность педагога ответить на любой вопрос,

уважение учеников по отношению к учителю. Также он указывает на то, что степень внушения зависит от индивидуальных особенностей каждого ученика, его физического состояния во время внушающего воздействия. Кроме того, В. Н. Куликов подчеркивает особую результативность коллективного внушения [12].

1.6. Внушаемость как компонент структуры личности

Для использования механизма внушения в учебно-воспитательной практике большое значение имеет учет степени внушаемости школьников. Практический смысл исследования внушаемости состоит в том, что понимание природы этого свойства личности и учет степени внушаемости каждого школьника помогает наиболее правильно осуществить индивидуальный подход в учебно-воспитательной деятельности.

Внушаемость, как черта личности, имеет различные особенности. В. Н. Куликов определяет внушаемость как податливость человека внушению, свойственную в разной степени всем людям. В. М. Бехтерев подчеркивал различие между внушаемостью и внушением: «Внушаемость есть субъективное качество личности. Внушение – способ действия, а внушаемость – состояние индивида, его способность воспринимать внушения» [14].

Степень внушаемости зависит от многих факторов, таких как пол, возраст, жизненного опыта, окружающей обстановки и других характеристик. В. А. Бакеев [2] тщательно исследовал связь степени внушаемости с другими характеристиками личности. Он пришел к выводу, что внушаемость зависит от ригидности психики, тревожностью, вниманием, волей, темпом психической активности и другими качествами личности. Изучая связь устойчивости внимания со степенью внушаемости, В. А. Бакеев пришел к выводу, что эти параметры взаимообусловлены.

Экспериментально изучая связь степени внушаемости с темпом психической активности, В. А. Бакеев пришел к выводу, что низкий показатель психической активности приводит к робости, неуверенности в себе, малой инициативе, что приводит к повышенной внушаемости [2].

Кроме того, Бакеев показал связь между степенью внушаемости и уровнем познавательной активности. Высокая познавательная активность личности свидетельствует о низкой внушаемости, потому что человек, имеющий высокую познавательную активность, обсуждая любую тему, задается вопросами, всегда исследует тезисы с помощью логики, не верит слепо сказанному, а пытается самостоятельно сделать выводы на основе тех же предпосылок.

Внушаемость – динамическое свойство личности, а значит, степень внушаемости может сильно изменяться в зависимости от предмета обсуждения, от обстановки, от общества в котором человек находится. Кроме того, степень внушаемости может уменьшаться с увеличением уровня образованности и расширением жизненного опыта. Внушаемость детерминирована психическим состоянием человека в данный момент.

Однако, из этого не следует что не существует типичной внушаемости, характеризующий тип личности в определенный момент времени. На каждом этапе развития психики можно охарактеризовать субъекта по типу внушаемости.

В книге «Проблемы экспериментальной психологии личности» [18, 19]. В. С. Мерлин пишет о том, что для создания полной картины психики педагог должен соотносить внушаемость с другими типами личности, потому что, структура личности заключается во взаимной организации ее свойств. Таким образом, все структуры личности взаимосвязаны, В. С. Мерлин описывает это явление через понятие симптомокомплексов. Симптомокомплексы выражают связи между свойствами личности. Так, наблюдая у человека набор из нескольких определенных личностных характеристик, можно с

определенной вероятностью предполагать какими еще личностными характеристиками он обладает. Связь между личностными характеристиками образует тип личности. Симптомокомплексы характеризуются по активности, устойчивости и обобщенности. В зависимости от значения характеристики они имеют разное предсказательное значение для психологической характеристики личности [19].

Симптомокомплексы имеют большое значение для отслеживания изменения характеристики личности. Изменяя показатель внушаемости, мы будем влиять и на связанные с ним черты личности. Для отслеживания и регистрации изменения психики личности крайне важно обращать внимание на все связанные между собой личностные характеристики. При этом смотреть нужно не на статику, а на динамику.

Примеры симптомокомплекса для легковнушаемого и трудновнушаемого типа личности указаны в табл. 1 [35].

Таблица 1

Симптомокомплекс для легковнушаемого и трудновнушаемого типа личности

Трудновнушаемый	Легковнушаемый
Высокая психическая активность	Низкий темп психической активности
Высокая переключаемость и устойчивость внимания	Низкая переключаемость и устойчивость внимания
Скептический	Доверчивый
Нетревожный	Тревожный
Упрямый	Податливый
Ригидный	Флексибильный
Высокий уровень стремления к самовыражению	Низкий уровень стремления к самовыражению
Для познавательной деятельности характерно творческое мышление	Для познавательной деятельности характерно репродуктивное мышление
Стремление к самостоятельности в труде	Стремление работать по образцу

Представленные в таблице признаки симптомокомплексов не являются индивидуальными характеристиками самовыражения личности. Описанные признаки говорят только о некоторых особенностях личности, их склонности к поведению в той или иной ситуации. Сам по себе симптомокомплекс не предсказывает и не определяет поведение человека в конкретной ситуации, он только характеризует общие свойства личности. Поведение ученика в конкретной ситуации определяется не только типичными для данного симптомокомплекса характеристиками, но и своими, индивидуальными чертами, которые образуются и накапливаются в течении всей жизни.

Сказанное в полной мере соотносится положением, выдвинутым 3. И. Равкиным: «отобранный для педагогического исследования тип ученика в различных срезах и ситуациях может быть представлен в разнообразном индивидуальном выражении» [26].

1.7. Определение степени внушаемости

Степень внушаемости школьника сказывается на структуре его учебной и общественной деятельности. На степень внушаемости влияют множество факторов, таких как тип высшей нервной деятельности, возраст, пол, интеллект, состояние здоровья и др. Внушаемость колеблется в зависимости от общих изменений психики человека, но для каждого индивида, когда речь идет о небольшом отрезке времени, она более или менее стабильна.

Существует значительное количество методик, которые дают возможность определить степень внушаемости индивида в данный момент. Большая часть из них предлагает учитывать степень внушающего воздействия посредством ответов на вопросы, двигательных реакций и, даже, при помощи специальной аппаратуры.

Г. И. Россолимо предложил простую методику для определения степени внушаемости [27], суть методики заключалась в том, что испытуемым

показывали картинки, затем их убрали и задавали вопросы по положению некоторых деталей на картине. Испытуемые, пользуясь своей памятью, должны были отвечать на эти вопросы. Иногда испытатели спрашивали про детали, которых на самом деле не было на картине, и в зависимости от того, соглашались ли испытуемые с наличием детали на картине, можно сделать вывод о степени внушаемости человека.

Подобная методика отличается простотой и занимательностью, однако полученные результаты не всегда могут прямо говорить о степени внушаемости испытуемого. В первую очередь результаты подобных тестов говорят о внимательности испытуемого и развитии его краткосрочной памяти. Кроме того, испытуемые часто не отвечали на вопрос, ссылаясь на неуверенность в ответе.

Более объективный тест был предложен советским ученым В. А. Часовым, который пользовался лабораторным методом определения степени внушаемости индивида [34]. Суть методики заключалась в следующем: к руке испытуемого подается ток, напряжение тока неизменно и не превышает нескольких десятков вольт (безопасное напряжение для человека в силу большого сопротивления человеческого тела). Вначале испытатель мягко сообщает испытуемому о подаче тока, в последующих опытах данный факт сообщался более резко. Степень внушаемости определялась реакцией человека на разные предупреждения о подаче тока. Более точным в сравнении с предыдущим этот тест делает тот факт, что у экспериментатора есть возможность снять некоторые объективные показания, такие как регистрация скорости отнятия руки, регистрация кожно-гальванических рефлексов, динамометрия и др.

Однако этот тест также трудно назвать объективным, потому что многие люди не понимают, как работает электричество бояться самого опыта и, в этом случае, психика ведет себя не так, как в обыденной жизни. Кроме того, во время волнения биоимпеданс человека может сильно меняться.

Также он изменяется в зависимости от одежды, температуры и влажности воздуха, а также других параметров окружающей среды, что не дает возможности точно отслеживать измеряемые параметры.

При всей ценности представленной методики следует отметить, что она не дает возможности численно измерить показатели внушаемости. Более точные результаты даёт методика измерения степени внушаемости Р. Кречфильда. Данная методика устанавливает степень внушаемости при определении отрезков времени под влиянием подставной группы.

Эксперимент проводится в три этапа. На первом этапе испытуемый обучается определять промежутки времени от тридцати до шестидесяти секунд без часов или другого оборудования. На втором этапе экспериментатор замеряет точность определения отрезков времени испытуемым. На последнем, третьем, этапе испытуемый определяет отрезки времени при влиянии мнения подставной группы.

Люди из подставной группы сообщают, что отсчитали 60 секунд через 25-40 секунд настоящего времени первые два измерения на третьем этапе. На третьем измерении мнение подставной группы не сообщается испытуемому, который ожидает поступление информации. На основании сравнения отрезков времени на втором и третьем этапе определяется степень внушаемости испытуемого.

Следующая методика, предлагаемая В. Ф. Сафиным, представляет собой модификацию методик А. Бинэ и Н. Аша. Степень внушаемости испытуемого выявляется при определении длины линий также под влиянием мнений подставной группы

Представленные методики дают возможность количественно измерять и сравнивать степень внушаемости испытуемых. Однако недостаток методик заключается в том, что от исследователя требуется много времени, индивидуальная работа с каждым испытуемым, кроме того, необходимо наличие подставной группы. Подобные точные измерения необходимы для

лабораторных измерений и индивидуальной работы с испытуемыми, однако, для массовой практики обследования в условиях школы они труднореализуемы.

Задачей нашего исследования является отбор простых в применении методик, дающих возможность без затрат большого количества времени максимально достоверно определить степень внушаемости учащихся разных школ и классов. Следует помнить, что полученные данные зависят не только от самой методики измерения, но и от авторитетности экспериментатора в глазах испытуемых. Наиболее точные результаты можно получить только в результате участия испытуемых в серии экспериментов, проводимых по разным методикам.

Все выбранные методики представлены в форме опросников, для значительного сокращения времени исследования и уменьшения влияния фактора личности педагога-психолога на результаты измерений. Подробное описание методик и принцип работы даны во второй главе магистерской диссертации.

Выводы по 1 главе

В данной главе были рассмотрены теоретические аспекты внушения и внушаемости. Внушение – объективно существующий фактор взаимовлияния людей. В педагогической практике внушение может выступать как сила, побуждающая учеников к учебной, научной или воспитательной работе. Целенаправленное применение внушения в интересах формирования личности требует глубокого познания механизма суггестии. Внушение происходит в условиях процесса раздражения в узком районе коры головного мозга при одновременном торможении других участков, что исключает какое-либо конкурирующее воздействие всех других наличных и старых следов раздражений. Описанные в этой главе физиологические основы внушения

раскрывают основные черты механизма суггестии, и дают нам возможность построить гипотетическую модель внушающего воздействия.

Также в данной главе были рассмотрены механизмы внушения в педагогическом процессе. Проведенное теоретическое исследование показало важность учета степени внушаемости школьника в процессе учебно-воспитательной работы. Содержание и методика стимулирования развития познавательной и общественной активности школьника должны соотноситься со степенью его внушаемости. Однако, в каждом конкретном случае педагог сам решает в каких ситуациях целесообразно применить тот или иной способ воздействия. Это относится к любому методу воспитания.

Раскрывая конкретные виды прямого и косвенного внушения, мы особо останавливаемся на роли учителя во внушающем процессе - он выступает как побуждающая сила потребностей, желаний и эмоций, после чего педагог должен направить ученика с возникшей потребностью к нужным в данный момент знаниям.

Глава 2. Эмпирическое исследование различий в показателях внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школы подросткового возраста

2.1. Описание процедуры и методов исследования

Эмпирическое исследование проводилось на базе кадетской школы № 46 города Пензы и МБОУ СОШ № 6 города Кузнецка Пензенской области. Выборки были поделены на 20 подростков кадетской школы и 20 подростков общеобразовательной школы.

В ходе данной работы была проведена диагностическая работа по определению внушаемости подростков, так же проведено исследование личностных характеристик и уровня субъективного контроля с помощью следующих методик:

1. Методика «Шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова)»

2. Методика «Диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера» (адаптирована Голынкиной С.А., Эткингом А.М., Бажиным Е.Ф.)

3. Многофакторный личностный опросник 16PF Р.Б. Кеттелла (форма С).

Для диагностики степени внушаемости был проведен тест-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова). Благодаря ему мы смогли диагностировать индивидуального уровня гипнабельности учащихся. В данной методике принято соотносить показатели со шкалой классификации гипнабельности Е.С. Каткова, а именно:

Первая стадия

Первая ступень. Наблюдается нарастающее снижение тонуса коры головного мозга. Основные процессы – торможение и возбуждение – изменены, что создает условия для иррадиации торможения на двигательный анализатор и вторую сигнальную систему. Субъект ощущает приятный покой. Это исходное, предгипноидное состояние. Признаки первой ступени первой стадии: у загипнотизированного – ощущение покоя; приятное состояние легкости в теле; слышит, свои мысли контролирует; чувствительность сохранена; легко реализует внушение двигательных реакций; из этого состояния гипнотизируемый легко может выйти.

Вторая ступень. Тонус коры еще более снижается. Глубоко заторможен двигательный анализатор. Постепенно закрываются глаза. Испытуемый чувствует тяжесть в теле. Признаки второй степени первой стадии: глаза закрыты, но при внушении легко открываются; может совершать глотательные движения; прикосновение к руке вызывает активное нормальное напряжение; двигательные реакции легко реализуются; слышит и активно воспринимает внешние раздражители; чувствительность сохранена; легко может быть разбужен.

Третья степень. Тонус коры головного мозга снижен. Более глубокое угнетение двигательного анализатора и второй сигнальной системы. Признаки третьей степени первой стадии: ощущение гипнотиком дремоты и сонливости; течение мыслей вялое; тяжесть в теле; мышцы расслаблены; поднятая рука бессильно падает; невозможно открыть веки, двинуть рукой; моторные движения часто не реализуются, на вопрос о самочувствии отвечает медленно или молчит; окружающие звуки слышит; после пробуждения уверен, что мог бы выйти из этого состояния.

Вторая стадия

Первая степень. Тонус коры головного мозга снижен, возникает зона раппорта. Разлитое торможение выключает кинестетическую систему (каталепсию). Торможение иррадирует на кожный анализатор (аналгезия).

Появляются «переходные состояния» – уравнительная фаза по теории И.П. Павлова. Признаки первой степени второй стадии: загнипнотизированный отмечает значительную сонливость, движения затруднены; более ровное и спокойное дыхание; легкая катаlepsия - поднятая рука в воздухе остается недолго; не удается внушить однообразные движения, например, покачивания руки, поставленной на локоть, а если удастся, то лишь после настойчивых внушений; внушить двигательные реакции не удастся; окружающие звуки воспринимает, хотя и без интереса. Вторая степень. Еще большее углубление предыдущего состояния. Достигается восковидная катаlepsия, самопроизвольная анальгезия. Наступает торможение второй сигнальной системы.

Признаки второй степени второй стадии: резкая сонливость; загнипнотизированный отмечает «скованность»; наблюдается восковидная катаlepsия; наступает значительное ослабление кожной чувствительности, усиливающееся путем внушения; реализуется внушение двигательных реакций, латентный период их укорочен; начавшееся автоматическое движение быстро ослабевает, прекращается; внушенные иллюзии не реализуются.

Третья степень. В коре головного мозга появляются фазовые явления - уравнительная фаза. Более глубокое торможение второй сигнальной системы; реализуются при закрытых глазах внушенные иллюзии. Признаки третьей степени второй стадии: у загнипнотизированного отмечается полное исчезновение собственных мыслей, он слышит только голос гипнотерапевта; наблюдается титаническая катаlepsия (поднятая рука «пружинит»); внушение активных и пассивных двигательных реакций реализуется хорошо; движения медленные, отдельными толчками, невозможно разжать кулак, двинуть рукой; автоматические однообразные движения выражены хорошо; реализуются при закрытых глазах внушения иллюзий; имеется анестезия слизистой носа; при пробе с нашатырным спиртом реакция отрицательная.

Третья стадия

Первая степень. Зона раппорта формируется полностью. Вторая сигнальная система выключена, кроме пункта раппорта. Превалирует первая сигнальная система. Налицо парадоксальная фаза. Амнезия после пробуждения. Иллюзия при открытых глазах хорошо реализуется во всех анализаторах, за исключением слухового и зрительного. Самопроизвольная каталепсия исчезает. Положительный симптом К.И. Платонова - поднятая рука быстро падает. Признаки первой степени третьей стадии: исчезает самопроизвольная каталепсия; полностью реализуется (кроме слуха и зрения) иллюзия при открытых глазах; при раздражении носа, языка, кожи появляются галлюцинации; можно вызвать ощущение голода, жажды; хорошо реализуются внушенные двигательные реакции; амнезия отсутствует.

Вторая степень. Почти полное торможение второй сигнальной системы. Вызываются все положительные галлюцинации. Признаки второй степени третьей стадии: хорошо реализуются зрительные галлюцинации (с закрытыми глазами «ловит бабочек»); при внушении «открыть глаза» галлюцинации исчезают, часто наступает пробуждение; легко реализуются внушенные двигательные реакции (пассивные активные); частичная амнезия.

Третья степень. Полное изолирование раппорта. Вторая сигнальная система выключена, кроме пункта раппорта. Амнезия после пробуждения. Слово гипнотизера сильнее реального раздражителя. Признаки третьей степени третьей стадии: легко реализуются все виды положительных и отрицательных галлюцинаций, реализуются постгипнотически; амнезия после пробуждения; с легкостью реализуются «трансформации» возраста, например, перевод в детское состояние; при открытии век глаза мутны, влажны; можно вызвать «молниеносный» повторный гипноз после пробуждения.

Тест-опросник субъективного контроля (УСК) Дж. Роттера диагностирует локализацию контроля над значимыми событиями. В основе

его лежит различие двух локусов контроля – интернального и экстернального и, соответственно, двух типов людей – интерналов и экстерналов.

Интернальный тип. Человек считает, что происходящие с ним события зависят, прежде всего, от его личностных качеств (компетентности, целеустремленности, уровня способностей и т.п.) и являются закономерными следствиями его собственной деятельности.

Экстернальный тип. Человек убежден, что его успехи и неудачи зависят, прежде всего, от внешних обстоятельств – условий окружающей среды, действий других людей, случайности, везения или невезения и т. д. Опросник адаптирован Е.Ф. Бажиным, С.А. Голыкиной, А.М. Эткингом.

Для исследования личностных характеристик был выбран опросник Р.Б. Кеттелла. Он разработан по руководством Р.Б. Кеттелла и предназначен для описания широкой сферы индивидуально-личностных отношений. Отличительной чертой данного опросника является его ориентация на выявление относительно независимых 16 факторов (шкал, первичных черт) личности. Данные факторы были выявлены с помощью факторного анализа из наибольшего числа поверхностных черт личности, выделенных первоначально Р. Кеттеллом. Каждый фактор образует несколько поверхностных черт, объединенных вокруг одной центральной черты. Предлагаемый опросник состоит из 105 вопросов (форма С) на каждой из которых предлагается три варианта ответов (а, b, с). Испытуемый выбирает и фиксирует его в бланке ответов. В процессе работы испытуемый должен придерживаться следующих правил: не терять времени на обдумывание, а давать пришедший в голову ответ; не давать неопределенных ответов; не пропускать вопросов; быть искренним. Результаты применения данной методики позволяют определить психологическое своеобразие основных подструктур темперамента и характера. Причем каждый фактор содержит не только качественную и количественную оценку внутренней природы

человека, но и включает в себя ее характеристику со стороны межличностных отношений. Кроме того, отдельные факторы можно объединить в блоки по трем направлениям:

1. Интеллектуальный блок: факторы: В – общий уровень интеллекта; М – уровень развития воображения; Q1 – восприимчивость к новому радикализму.

2. Эмоционально-волевой блок: факторы: С – эмоциональная устойчивость; О – степень тревожности; Q3 – наличие внутренних напряжений; Q4 – уровень развития самоконтроля; G – степень социальной нормированности и организованности.

3. Коммуникативный блок: факторы: А – открытость, замкнутость; Н – смелость; L – отношение к людям; Е – степень доминирования, подчиненности; Q2 – зависимость от группы; N – динамичность.

2.2. Диагностика личностных характеристик юношей и девушек кадетского и общеобразовательного учреждений

Диагностика степени внушаемости юношей и девушек была проведена по методике «шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова)» (табл. 2).

Таблица 2

Результаты по методике «шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова)» (%)

Степень гипнабельности	Кадетская школа	Общеобразовательная школа
Негипнабельные	0	0
Слабая гипнабельность	35	55
Средняя гипнабельность	60	45
Высокая гипнабельность	5	0

Исходя из данных, приведенных в табл. 2 можно сделать вывод, что негипнабельных учащихся в данном исследовании выявлено не было, 35% и 55% школьников из кадетской и общеобразовательной школ соответственно обладают слабым уровнем гипнабельности, что свидетельствует об их низком уровне податливости гипнозу, способности легко восстанавливаться и выходить из него, а также активное восприятие внешних раздражителей в гипнотическом состоянии. У 60% учащихся кадетской школы и 45% учащихся общеобразовательной школы были выявлены средние показатели гипнабельности, которые говорят об их более свободном погружении в гипнотическое состояние, у испытуемых чувствуется каталепсия (выключение кинестетической системы), возникает торможение второй сигнальной системы, реализуются внушенные иллюзии при закрытых глазах. У 5% опрошенных кадетской школы выявлена высокая степень гипнабельности, что говорит об их легкости вхождения в гипнотическое состояние, а также легко реализуются внушенные иллюзии, отключена вторая сигнальная система, превалирует первая.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что негипнабельных учащихся выявлено не было, следовательно, существует возможность вхождения испытуемых в измененное состояние сознания. Используемые в исследовании методы диагностики внушаемости и гипнабельности являются конструктивным способом определения индивидуального уровня внушаемости и гипнабельности личности учащихся.

Для определения различий в показателях внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школ использовался критерий U-Манна-Уитни. Результаты представлены в табл. 3

Таблица 3

Результаты сравнения различий в показателях внушаемости учащихся кадетской и общеобразовательной школ с помощью критерия U-Манна-Уитни

Степень гипнабельности	Значение U-эмп
Слабая гипнабельность	32
Средняя гипнабельность	59.5

* $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$

Исходя из полученных данных видно, что значимых различий среди выборок не обнаружено. Однако, можно констатировать тенденцию к склонности в проявлении внушаемости у учащихся кадетской школы.

Для диагностики уровня субъективного контроля была проведена методика «Диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера» (адаптирован Бажиным Е. Ф., Голынкиной С. А., Эткингом А. М.) (табл. 4).

Таблица 4

Результаты исследования по методике «Диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера» среди учащихся кадетской и общеобразовательной школ (стены)

Факторы	Средние значения	
	Кадетская школа	Общеобразовательная школа
Ио	4,15	4,69
Ид	6,17	4,05
Ин	4,8	4,47
Ис	4,6	4,47
Ип	4	3,8
Им	5,65	5,6
Из	6,6	4,7

Исходя из данных приведенных в табл. 4, можно отметить, что по фактору Ио – шкала общей интернальности среди всех групп испытуемых был получен низкий показатель, что может говорить о низком уровне субъективного контроля. Причем у кадетов этот показатель несколько ниже. Таким образом, в большинстве случаев испытуемые не видят связи между

своими действиями и значимыми событиями, происходящими в жизни, не считают себя способными контролировать их развитие и допускают, что большинство из них является результатом случая или действий других людей.

Низкие показатели по фактору Ид – шкала интернальности в области достижений были выявлены у учащихся общеобразовательной школы. Это может свидетельствовать о том, что они приписывают свои успехи, победы и радости – везению, внешним обстоятельствам, судьбе или помощи других людей. У учащихся кадетской школы был выявлен высокий показатель по этому фактору. Данный результат может говорить о том, что результаты значимых событий, происходящих в их жизни, они относят к собственным поступкам и действиям и сами способны добиваться успехов в своей жизни.

По фактору Ин – шкала интернальности в области неудач, в обеих группах показали низкие результаты, что может говорить о готовности приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатом невезения.

Кроме того, по фактору Ис – шкала интернальности в семейных отношениях, у испытуемых были выявлены низкие показатели, что может свидетельствовать о скидывании ответственности на своих близких за значимые ситуации, возникающие в их семье.

По фактору Ип – шкала интернальности в области производственных отношений, у всех категорий испытуемых был получен низкий показатель, который может указывать на то, что они в своей деятельности склонны придавать большее значение внешним обстоятельствам - руководству, товарищам по учёбе, везению-невезению.

Интересно, что по фактору Им – шкала интернальности в области межличностных отношений все испытуемые показали высокий результат. Это может означать, что они считают себя способными контролировать свои формальные и неформальные отношения с другими людьми, вызывать к себе уважение и симпатию.

Высокие результаты по фактору Из – шкала интернальности в отношении здоровья и болезни были выявлены у учащихся кадетской школы. Это может говорить, что они считают себя ответственными за своё здоровье и самочувствие и предполагают, что выздоровление во многом зависит от их собственных действий. У учащихся общеобразовательной школы был получен низкий показатель по данному фактору, что может свидетельствовать о том, что они воспринимают здоровье и болезнь результатом случая, а их выздоровление зависит от случайных обстоятельств или действий других людей, в первую очередь врачей.

Для определения различий в уровне субъективного контроля использовался t-критерий Стьюдента. Результаты представлены в табл. 5.

Таблица 5

Результаты сравнения уровня субъективного контроля у групп испытуемых, кадетской и общеобразовательной школ, по t-критерию Стьюдента

Факторы	Значение ($t_{\text{эмп}}$)
Ио	1.2
Ид	3.4*
Ин	0.6
Ис	0.2
Ип	0.4
Им	0.1
Из	3.6*

* $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$

Интерпретируя данные результаты, можно сказать, что значимые различия были выявлены между учащимися ($t = 3,4$ при $p \leq 0,05$), по фактору Ид – шкала интернальности в области достижений. Это говорит о том, что учащиеся общеобразовательных школ склонны приписывать свои успехи, победы и радости – везению, внешним обстоятельствам, судьбе или помощи других людей, а учащиеся кадетской школы наоборот, результаты значимых событий, происходящих в их жизни относят к собственным поступкам и действиям и сами способны добиваться успехов в своей жизни. Кроме того,

значимые различия были доказаны также по фактору Из – шкала интернальности в области здоровья ($t = 3,6$ при $p \leq 0,01$). В данном случае учащиеся кадетской школы действительно считают себя ответственными за своё здоровье и самочувствие и предполагают, что выздоровление во многом зависит от их собственных действий. В то время как учащиеся общеобразовательной школы воспринимают здоровье и болезнь результатом случая и, что их выздоровление зависит от случайных обстоятельств или действий других людей, в первую очередь врачей.

Для диагностики личностных характеристик была проведена методика многофакторного личностного опросника Р. Кеттелла (форма С) (табл. 6).

Таблица 6

Результаты исследования по методике многофакторного исследования личности Р. Кеттелла среди учащихся общеобразовательной и кадетской школ

Факторы	Средние значения	
	Учащиеся кадетской школы	Учащиеся общеобразовательной школы
A	6	5,3
B	5,9	6
C	7,2	6,7
E	5,9	5,6
F	4,6	4,8
G	6,5	4,6
H	5,6	4,8
I	5,5	4,5
L	6,5	5,8
M	4,9	5,1
N	5,4	6,1
O	5,4	5
Q1	4,3	4,8
Q2	4,2	5,1
Q3	4,6	4,6
Q4	3,5	5

Исходя из данных, приведенных в табл. 6, можно заметить, что некоторые идентичные результаты наблюдаются по фактору А «замкнутость – общительность». Испытуемые набрали средние результаты, что

свидетельствует об их открытости, готовности идти на контакт и работать в группе, но в тоже время некоторой ригидности и осторожности и подозрительности в межличностном общении с незнакомыми людьми.

Также по фактору В – «интеллект» были выявлены одинаковые результаты. Это может говорить о хороших навыках в решении задач на абстрактное мышление, умении оптимально усваивать новый материал, сообразительности.

Некоторые различия наблюдаются по фактору С «эмоциональная нестабильность – эмоциональная стабильность» результаты у учащихся кадетской школы несколько выше, чем у образовательной. Это может указывать на их эмоциональную устойчивость, способности трезво оценивать действительность, ориентированности на реальность. Результаты учащихся образовательной школы могут говорить об их импульсивности, неустойчивости в интересах и переменчивости в настроении.

Некоторые различия можно наблюдать по фактору Q2 «конформизм – нонконформизм». Учащиеся общей образовательной школы набрали более высокие результаты, которые могут свидетельствовать об их независимости, склонности идти собственной дорогой, принимать собственные решения, действовать самостоятельно. Результаты испытуемых кадетской школы могут говорить о том, что кадеты более зависимы от мнения и требований группы, социабельны, следуют за общественным мнением и стремятся работать и принимать решения вместе с другими людьми.

Более высокие баллы по фактору Q1 «консерватизм – радикализм» были выявлены у учащихся общей образовательной школы, что может свидетельствовать об их свободомыслии, восприимчивости к переменам, направленности на аналитическую деятельность и отказе принимать что-либо на веру. Показатель по данному фактору среди учащихся кадетской школы несколько ниже. Это может говорить о том, что юноши склонны к

морализации и нравоучениям, устойчивости по отношению к традициям, осторожности и подозрительности в отношении новых идей.

Кроме того, различия наблюдаются по фактору Q4 «расслабленность – напряженность». У учащихся общей образовательной школы были выявлены более высокие показатели, которые могут свидетельствовать об их направленности в сторону раздражительности, беспокойства, энергичности, повышенной мотивации, напряженности и взвинченности. У кадетов выявлен низкий показатель, что может интерпретироваться как склонность к расслабленности, низкой мотивации в достижении целей, спокойствии и невозмутимости.

По фактору I «жесткость – чувствительность» учащиеся общей образовательной школы показали более низкие показатели. Что может говорить об их тенденции к суровости, рассудочности, некоторой жестокости, эмоциональной «толстокожести» независимости и черствости по отношению к окружающим. Кадеты показали более высокие результаты, что может свидетельствовать об их чувствительности, склонности к сочувствию, эмпатии, некоторой зависимости и непрактичности.

Низкие показатели по фактору M «практичность – мечтательность» были выявлены также среди учащихся общей образовательной школы. Это может свидетельствовать об их тенденции к прозаичности, развитии конкретном воображении, конкретном воображении и ориентации на внешнюю реальность. Более высокие показатели были получены среди учащихся кадетской школы. Эти результаты могут указывать на направленность последних к богатому воображению, ориентированности на свой внутренний мир, оперирование абстрактными понятиями и мечтательности.

Высокие показатели по фактору G «низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения» были получены среди испытуемых кадетской школы. Это может свидетельствовать об их добросовестности,

ответственности, стабильности, уравновешенности, настойчивости, развитом чувство долга и ответственности, осознанное соблюдение общепринятых моральных правил и норм. Более низкие показатели выявлены у учащихся общеобразовательной школы. В данном случае можно говорить о склонности к непостоянству, подверженности влиянию чувств, случая и обстоятельств, потворству своим желаниям, некоторой неорганизованности и импульсивности.

Высокие результаты по фактору F «сдержанность – экспрессивность» были выявлены учащихся кадетской школы. Это может указывать на их жизнерадостность, беспечность, безрассудность в выборе партнеров по общению, эмоциональную значимость социальных контактов. Более низкие показатели были получены у учащихся общей образовательной школы, что может говорить об их сдержанности в проявлении эмоций, некоторой мрачности, рассудительности в выборе партнера по общению, осмотрительности и благоразумии.

Для определения различий в личностных характеристиках использовался t-критерий Стьюдента (табл. 7)/

Таблица 7

Результаты сравнения различий в личностных характеристиках учащихся кадетской и общеобразовательной школ

Факторы	Значение ($t_{\text{эмп}}$)
A	0.2
B	0.1
C	1.9
E	1.1
F	1
G	2.9*
H	0.9
I	0.8
L	0.9
M	0.7
N	1.2
O	0.7
Q1	1.7

Факторы	Значение ($t_{\text{эмп}}$)
Q2	2.9*
Q3	0.2
Q4	2.8*

* $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что значимые различия были выявлены по Фактору G («низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения») ($t = 2,9$ при $p \leq 0,05$). Это доказывает, что кадеты требовательны к себе, руководствуются чувством долга, настойчивы, берут на себя ответственность, добросовестны, а у учащихся общей образовательной школы наблюдается тенденция к непостоянству цели, непринужденность в поведении. Они не прилагают усилий к выполнению групповых задач, выполнению социально-культурных требований.

Также значимые различия наблюдаются по фактору Q2 «конформизм – неконформизм» ($t = 2,9$ при $p \leq 0,05$). Это свидетельствует о том, что учащиеся общей образовательной школы склонны идти собственной дорогой, принимать собственные решения и действовать самостоятельно. Испытуемые кадетской школы более социабельны, зависимы от мнения и требований группы, следуют за общественным мнением и стремятся работать и принимать решения вместе с другими людьми.

Кроме того, по фактору Q4 «расслабленность – напряженность» значимые ($t = 2,8$ при $p \leq 0,05$). Таким образом, учащиеся общей образовательной школы склонны к раздражительности, беспокойству, повышенной мотивации, напряженности и взвинченности. Кадеты более спокойны и невозмутимы, обладают некоторой сдержанностью характера.

Выводы

В результате изучения различий в показателях внушаемости, а также личностных характеристиках учащихся кадетской и общеобразовательной школы, можно сделать следующие выводы:

1. Результаты по исследованию внушаемости свидетельствуют о том, что негипнабельных учеников не выявлено, что говорит о возможности к вхождению учащихся в измененное состояние сознания с целью психической регуляции различными методами. В тоже время учащиеся общей образовательной школы менее подвержены гипнабельности (45%), в отличии от кадетов (60%), что может свидетельствовать об меньшем влиянии на них роли педагога и родителей.

2. У испытуемых был выявлен низкий уровень субъективного контроля, что может говорить об их склонности приписывать причины своего поведения и поступков внешним факторам, отказываясь брать на себя ответственность за них. К тому же были выявлены значимые различия ($t = 3,4$ при $p \leq 0,01$) по шкале интернальности в области достижений. Кроме того, значимые различия были доказаны также по фактору Из – шкала интернальности в области здоровья ($t = 3,6$ при $p \leq 0,01$)

3. Значимые различия были выявлены по Фактору G («низкая нормативность поведения - высокая нормативность поведения») ($t = 2,9$ при $p \leq 0,05$), Также значимые различия наблюдаются по фактору Q2 «конформизм - неконформизм» ($t = 2,9$ при $p \leq 0,05$). Кроме того, различия по фактору Q4 «расслабленность – напряженность» значимые ($t = 2,8$ при $p \leq 0,05$).

Заключение

В ходе данной работы было проведено теоретическое и практическое исследование различий в личностных характеристиках, а также показателях внушаемости учащихся общей образовательной и кадетской школ.

Целью теоретического исследования являлось рассмотрение понятий внушаемости и внушения, их роли в педагогическом процессе, выяснение особенностей мировосприятия подростков, влияние личностных факторов на показатели внушаемости.

Кадетская школа, благодаря особому воспитательному вектору, включающему в себя образовательные курсы военной направленности - позволяют сформировать у подростков истинно военные качества:

- выправку, образцовый внешний вид, ловкость;
- готовит ребят к адаптации в армейских условиях;
- сознательное и ответственное отношение к личной безопасности и безопасности окружающих.

В то время как приоритетными направлениями воспитательной деятельности общеобразовательной школы являются: спортивно-здоровительное; нравственно-эстетическое; трудовое; работа с родителями.

Исследование показало, что учащиеся общей образовательной школы несколько менее подвержены гипнабельности, к тому же 5% кадетов обладают высоким уровнем гипнабельности, что говорит об их легкой поддатливости к состоянию изменения сознания. Кадеты более требовательны к себе, руководствуются чувством долга, настойчивы, берут на себя ответственность, но также социабельны, им привычнее работать в группе, ориентироваться на нее. Считают, что большинство важных событий в их жизни дело случая, но в тоже время, определяют себя ответственными за достижение успеха в конкретном деле, на которое потратили необходимое количество усилий.

По результатам проведенных методик были выявлены значимые различия в показателях конформности-нонконформизма, расслабленности-напряженности и нормативности поведения. А также существенные различия были выявлены по шкале интеральности в области здоровья и достижения успеха.

Результаты можно использовать для продолжения эмпирического или теоретического изучения поставленного вопроса. Вместе с тем, информация о степени внушаемости ученика может помочь педагогу в выборе методов и средств воспитательных воздействий, поможет в выборе и подготовки индивидуального подхода к обучению для каждого ученика.

Список используемых источников

1. Анохин П. К. Особенности афферентного аппарата условного рефлекса // Вопросы психологии. – 1955. – № 6.
2. Бакеев В. А. Исследование внушаемости в общей структуре личности // Вопросы внушающего воздействия в педагогической практике. – Пермь, 1971.
3. Бернгейм. О гипнотическом внушении и применении его к лечению болезней. – Ч. 1. – Одесса, 1887.
4. Бернштейн Н. А. Пути и задачи физиологии активности // Вопросы философии. – 1961. – № 6.
5. Бехтерев В. М. Внушение и воспитание. – Петроград: Время, 1923.
6. Бехтерев В. М. Внушение и его роль в общественной жизни. – 2-е изд. – СПб., 1908.
7. Бехтерев В. М., Ланге М. В. Влияние коллектива на личность // Педология и воспитание. – М., 1928.
8. Бжалава И. Т. Установка как механизм действия внушения // Вопросы психологии. – 1967. – № 2.
9. Бжалава И. Т. Психологии установки и кибернетика. – М.: Наука, 1966.
10. Ковалев А. Г. Взаимовлияние людей в процессе общения и формирование общественной психологии // Ученые записки Ленинградского педагогического ин-та им. Л. И. Герцена. – 1964. – Т. 254
11. Кравков С. В. Внушение (Психология и педагогика внушения). – М., 1924.
12. Куликов В. Н. Внушение в коллективе и через коллектив // Материалы III всесоюзного съезда Общества психологов СССР. – М., 1968. – Т. 3.
13. Куликов В. Н. Вопросы психологии внушения в общественной жизни // Проблемы общественной психологии. – М.: Мысль, 1965.

14. Куликов В. Н. К вопросу о гипнопедии // Вопросы психологии. – 1964.
15. Куликов В. Н. О педагогическом внушении. Единство воспитания и обучения // Ученые записки Ивановского государственного педагогического института им. Д. А. Фурманова. – Иваново, 1968
16. Левитов Н. Д. О психологических состояниях человека. – М.: Просвещение, 1964.
17. Макаренко А. С. Сочинения. Том 2. – 2-е изд. – М.: АПН РСФСР, 1958.
18. Мерлин В. С. Проблемы экспериментальной психологии личности (главы I-VI) // Проблемы экспериментальной психологии личности: Ученые записки Пермского педагогического института. – 1968. – Т. 59.
19. Мерлин В. С. Проблемы экспериментальной психологии личности (главы VIII-XII) // Проблемы экспериментальной психологии личности Ученые записки Пермского педагогического института. – 1970. – Т. 77.
20. Павлов И. П. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности (поведения) животных. – М.: Медгиз, 1951.
21. Павлов И. П. Полное собрание сочинений. – Т. II. – Кн. 2. – М.: АН СССР, 1951.
22. Павлов И. П. Полное собрание сочинений. – Т. IV. – М.: АН СССР, 1951.
23. Парыгин Б. Д. Социальная психология как наука. – Л.: ЛГУ, 1965.
24. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. – М.: Наука, 1966.
25. Просецкий В. А. Пример как один из факторов формирования личности // Доклады на совещании по вопросам психологии личности. – М.: АПН РСФСР, 1956.
26. Равкин З. И. К общей теории стимулов нравственного и интеллектуального развития подростков // Стимулы нравственного и интеллектуального развития школьников. – Йошкар-Ола, 1967.

27. Россолимо Г. И. Психологические профили. – Ч. 1. Методика. – М.: Книга по Требованию, 2015.
28. Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. – М.: АН СССР, 1952.
29. Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии. – М.: АН СССР, 1959.
30. Сафин В. Ф. К истории проблемы внушаемости в отечественной и зарубежной психологии // Вопросы теории психологии. Ученые записки МГПИ им. В. И. Ленина. – 1969. – № 352.
31. Токарский А. А. Гипнотизм в педагогике // Вопросы философии и психологии. – 1890. – Кн. 4.
32. Толстой Л. Н Педагогические сочинения. – М.: Учпедгиз, 1953.
33. Узнадзе Д. Н. Экспериментальные основы психологии установки // Экспериментальные исследования по психологии установки. – Тбилиси: АН Грузинской ССР, 1958.
34. Часов В. А. Психологический анализ внушения и его практическое применение: дис. канд. психол. наук. – Л., 1959.
35. Шварц И. Е. Внушение в системе методов педагогического воздействия // Ученые записки Пермского педагогического института. – 1971. – Т. 82.
36. Шварц И. Е. Специфика внушения как формы социального общения и средств педагогического воздействия // Социально-психологические и лингвистические характеристики форм общения и развития контактов между людьми: Тезисы Всесоюзного симпозиума. – Л., 1970.

Приложение

Таблица 1

Индивидуальные данные испытуемых по методике «Шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности (Харьковского НИИ неврологии и психиатрии им. В.П. Протопопова)»

Респонденты	Баллы
1	43
2	40
3	29
4	48
5	53
6	50
7	29
8	39
9	39
10	57
11	41
12	48
13	44
14	52
15	33
16	32
17	55
18	47
19	34
20	26
21	48
22	33
23	54
24	44
25	44
26	51
27	74
28	33
29	40
30	45
31	26
32	47
33	38
34	31
35	58
36	52
37	46
38	46
39	55
40	44

Таблица 2

Индивидуальные данные испытуемых по методике «Диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера» (адаптирована Бажиным Е.Ф., Голынкиной С.А., Эткингом А.М.)

Респонденты	Факторы					
	Ио	Ид	Ин	Ис	Ип	Им
1	7	7	6	6	6	5
2	4	6	3	6	5	6
3	3	5	3	3	3	6
4	4	6	4	7	3	6
5	3	2	4	6	4	5
6	1	3	2	1	3	6
7	4	5	5	7	2	7
8	4	5	4	6	7	5
9	3	7	2	6	3	8
10	4	5	6	7	4	4
11	5	4	7	5	2	7
12	7	7	6	4	6	6
13	8	10	5	7	4	8
14	3	4	2	2	3	4
15	6	8	4	6	5	6
16	4	4	5	4	3	6
17	5	7	5	5	3	6
18	6	5	4	5	7	8
19	2	1	5	4	2	4
20	7	9	6	5	4	7
21	2	3	2	2	3	5
22	3	6	2	3	5	5
23	5	7	6	6	4	5
24	4	4	7	3	4	7
25	4	5	6	6	3	3
26	6	7	4	4	6	5
27	5	7	4	1	5	6
28	3	7	3	6	2	3
29	5	4	7	3	4	6
30	5	5	8	4	4	7
31	6	9	6	4	6	10
32	3	1	6	2	4	2
33	4	4	6	5	3	5
34	3	2	4	3	4	5
35	5	7	5	6	4	5
36	5	7	2	3	5	5
37	6	8	5	7	3	7
38	4	7	4	4	3	5
39	7	8	7	6	5	7
40	5	7	5	6	4	6

Таблица 3

Индивидуальные данные испытуемых по многофакторному личностному
опроснику 16PF Р.Б. Кеттелла (форма С)

Респонденты	Факторы															
	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4
1	5	1	10	8	8	5	5	5	7	3	6	3	7	5	2	6
2	3	5	1	6	3	8	5	4	7	4	7	8	6	5	4	4
3	7	4	2	6	5	4	3	4	6	5	7	7	5	7	5	8
4	4	3	7	7	6	2	9	7	5	3	8	2	4	8	4	2
5	7	4	6	4	7	8	8	6	5	3	6	6	4	3	4	5
6	3	5	4	7	2	3	4	5	9	2	4	4	4	8	5	8
7	4	4	3	6	4	4	7	6	7	8	8	9	6	3	3	7
8	7	5	3	6	2	8	4	7	7	9	5	5	8	5	5	8
9	5	9	1	9	6	6	3	7	7	4	3	6	8	3	8	6
10	4	6	3	8	0	9	1	4	5	9	5	3	8	8	3	3
11	5	6	2	7	4	8	3	4	6	5	7	6	4	7	3	7
12	5	6	8	7	7	6	7	6	5	7	4	4	6	3	5	4
13	5	4	10	4	6	6	6	7	5	6	8	1	6	6	6	4
14	7	8	8	6	4	5	7	7	5	2	6	7	2	5	3	7
15	2	9	4	4	6	4	2	4	6	4	7	8	6	4	6	6
16	4	8	7	7	6	1	2	1	8	7	6	4	9	4	3	1
17	10	3	7	6	5	6	7	3	6	7	6	6	4	5	6	6
18	4	4	6	7	6	6	5	5	5	5	4	4	4	7	4	3
19	5	1	6	8	7	5	7	5	6	1	4	4	4	3	3	5
20	3	5	6	6	7	4	5	6	4	5	7	7	3	7	3	3
21	1	5	3	6	6	8	4	9	7	5	5	6	10	8	3	1
22	4	6	5	5	6	8	7	2	5	2	5	3	3	4	4	7
23	3	4	8	5	6	8	3	5	5	4	9	3	9	6	6	4
24	6	4	7	4	6	6	6	7	5	6	6	7	6	3	7	4
25	6	4	5	8	4	4	5	4	7	8	5	8	5	3	8	6
26	4	6	8	8	4	5	6	2	8	6	6	6	4	3	1	1
27	3	4	4	1	4	10	1	8	8	6	8	8	1	6	2	6
28	8	8	7	4	3	8	6	3	5	6	3	4	3	4	4	1
29	9	5	10	4	6	8	5	7	6	3	8	4	9	4	6	8
30	4	6	7	8	4	10	6	6	6	5	6	1	2	3	3	4
31	3	5	6	6	5	5	4	5	6	4	6	5	3	5	5	4
32	6	9	8	6	5	8	7	7	4	3	1	5	6	6	6	1
33	6	4	9	5	3	2	6	8	7	4	9	6	3	6	9	6
34	8	6	8	7	9	3	7	6	8	4	7	6	4	3	1	1
35	9	8	7	8	4	8	9	5	7	5	1	7	8	4	6	1
36	8	8	7	4	3	8	6	3	5	6	3	4	3	4	4	1
37	9	5	10	4	6	8	5	7	6	3	8	4	9	4	6	8
38	4	6	7	8	4	10	6	6	6	5	6	1	2	3	3	4
39	3	5	6	6	5	5	4	5	6	4	6	5	3	5	5	4
40	4	4	6	7	6	6	5	5	5	5	4	4	4	7	4	3