



essential functions associated with the development of the personality and the regulation of interpersonal relationships. Applied aspect of the research problem can be implemented in psychological training programs for optimizing real interpersonal interactions of the individual with Others, prevention of extremism and nationalism, as well as to develop programs and workshops on intercultural communication of the representatives of different ethnic groups.

Key words: personal representation, interaction with Others, the reputation of the person, contextual reputation, Stranger, socio-perceptual pattern.

References

1. Ryaguzova E. V. Reputatsiya lichnosti kak kredit doveriya drugogo (The reputation of the person as a credit of Other's trust). *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser. Philosophy. Psychology. Pedagogy*. 2014, vol. 14, iss. 1, pp. 71–76.
2. Eisenegger M., Imhof K. The true, the good and the beautiful: Reputation management in media society. *Public relations research. European and international perspectives and innovations*. Ed. by A. Zerfass, B. Ruler, K. Sriramesh. Wiesbaden, 2008, pp. 125–146.
3. Velikanov K. Reputacionnyy kapital. Zavoevanie i podderzhka doveriya v XXI veke (Conquest and support confidence in the twenty-first century). *Otechestvennye zapiski* (Notes of the Fatherland), 2014, no. 1. Available at: <http://www.strana-oz.ru/2014/1> (accessed 29 July 2014).
4. Ryaguzova E. V. Reputatsiya lichnosti: riski i opasnosti (Personal reputation: risks and dangers). *Sotsialnaya psikhologiya i obshchestvo* (Social Psychology and Society), 2014, vol. 5, no. 3, pp. 5–13.
5. Ryaguzova E. V. Model lichnostnykh reprezentatsiy vzaimodeystviya «Ya – Drugoy» (Model of personal representations of interaction «I – Other»). *Akmeologiya* (Acmeology), 2011, no. 3, pp. 78–83.
6. Kozlov V. V. *Dukhovnaya psikhologiya: v poiskakh iznachalnogo* (Spiritual psychology: in search of the primordial). Moscow, 2000. 95 p.
7. Shtikhve R. Abivalentnost, indifferentnost i sotsiologiya chuzhogo (Abivalentnost, indifference and sociology of others). *Sociologiya i sotsialnaya antropologiya* (Sociology and social anthropology), 1998, vol. 1, no. 1, pp. 41–53.

УДК 159.9.072

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КОГНИТИВНЫХ СТИЛЕЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ С ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬЮ ЛИЧНОСТИ К ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ (НА ПРИМЕРЕ СЛУХОВОЙ ИНФОРМАЦИИ)



Сергеев Анатолий Анатольевич –

кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии,
Волгоградский государственный университет
E-mail: AnAn69@yandex.ru

Эффективность психологического воздействия определяется не только личностными особенностями коммуникатора, применяемыми им тактиками и стратегиями воздействия, но и предрасположенностью личности к этому воздействию. Предрасположенность есть тенденция изменения представлений субъекта о каком-либо явлении или событии под воздействием внешнего сообщения, независимо от формы и модальности его предъявления. В статье представлены результаты исследования взаимосвязи предрасположенности к психологическому воздействию и когнитивных стилей обработки информации. Результаты исследования способствуют пониманию природы предрасположенности людей к внешним психологическим воздействиям.

Ключевые слова: психологическое воздействие, слухи, предрасположенность к воздействию, когнитивные стили.

Современные условия жизнедеятельности ставят человека в центр пересечения разновекторных и разномодульных воздействий. В реальной жизни, в зависимости от внешних условий

и внутренних возможностей, человек выступает как в качестве субъекта, так и в качестве объекта социальных воздействий, которые определяют характер его взаимосвязей с окружающим миром, формируют индивидуальный стиль жизни и деятельности.

Психологическое воздействие служит одним из механизмов формирования и функционирования таких социально-психологических явлений, как общественное мнение, психологический климат в группе, восприимчивость масс и т.д. Оно представляет собой процесс и результат целенаправленного, заранее запланированного (что не исключает возможности в некоторых случаях и его стихийного появления) преобразования, изменения различных психологических характеристик. Действенность психологического воздействия на человека зависит не только



от личностных особенностей коммуникатора, применяемых им тактик и стратегий, средств и методов воздействия, половозрастных, профессиональных характеристик коммуникатора и адресата [1], но и от степени предрасположенности личности к этому воздействию.

Заметим, что традиционный спектр исследовательских вопросов относительно психологического воздействия существенно ограничивает (по крайней мере, в отечественной психологии) интерес к индивидуальным различиям подверженности данному явлению. Этому есть вполне понятное объяснение: если мы хотим понять, как эффективно воздействовать на людей, нам необходимо исследовать достаточно общие характеристики социальных групп, положив в основу процессы группового давления, заражаемости и т.д. Однако понимая личность лишь как «результат отражения социальных аспектов существования человека» [2, с. 5], мы получаем безликое и в какой-то мере безадресное явление под названием «психологическое воздействие». Чтобы изменить данную ситуацию, мы прибегли к изучению внутренней стороны данного феномена – индивидуальной предрасположенности к психологическому воздействию.

Для понимания сути категории «предрасположенность» сделаем несколько дополнительных пояснений. Механизм понимания процесса психологического воздействия и его эффективность может быть раскрыт через модель J. Reukowski [3]. В ее основе положение, согласно которому сообщение или событие, спонтанно или умышленно воздействующее на человека, соотносится и интерпретируется в соответствии со структурой его психологического пространства.

Пространство это многомерно и представлено сложным переплетением индивидуальных характеристик реципиента, которые формируются в опыте субъекта и, возможно, создают определенные фильтры на пути поступающей извне информации. Психологическое пространство – достаточно подвижное образование, способное меняться под влиянием изменений внешнего жизненного пространства, но до определенного момента.

Эффективность психологического воздействия определяется близостью поступающей информации к структуре значений психологического пространства субъекта. Причем первоначальные представления о событиях или явлениях, заложенных в предъявляемой информации, существуют у человека независимо от ее заряженности (положительной или отрицательной). Другое дело, что положительно

значимые события, как правило, способствуют подтверждению самоидентичности субъекта, подкреплению структурной и содержательной целостности его мировосприятия, а отрицательно воспринимаемые события имеют потенциал разрушения по отношению к целостности внутреннего мира субъекта и могут выступать источниками формирования различного рода психологических защит, аффективных, когнитивных, поведенческих барьеров.

Таким образом, предрасположенность может быть рассмотрена как тенденция изменения представлений субъекта о каком-либо явлении или событии под воздействием внешнего сообщения, независимо от формы и модальности его предъявления. Мы предполагаем, что у человека есть ситуативная и личностная предрасположенность. В данной статье речь идет лишь о первой из них – ситуативной.

Измерить изменение представлений можно через параметры «скорость изменения» (где на одном полюсе находится медленная, а на другом – быстрая скорость изменения), «глубина изменения» (незначительная – значительная), «устойчивость» (низкая – высокая).

На наш взгляд, весьма актуален вопрос выявления взаимосвязи индивидуальных различий в способах восприятия, приемах анализа, структурирования и оценивания поступающей извне информации с предрасположенностью к воздействию с ее стороны. Эти индивидуальные различия позволяют выделить «некоторые типичные формы когнитивного реагирования, относительно которых группы людей являются похожими и отличаются друг от друга» [4, с. 10]. Данное положение можно описать с позиции когнитивных стилей, выраженность которых свидетельствует о наличии «внутри» опыта индивидуума определенных уникальных индивидуально-специфических механизмов регуляции его интеллектуальной активности.

Как отмечает М. А. Холодная, с «самого начала статус феноменологии когнитивных стилей определялся с учетом» [5, с. 47] ряда принципиальных положений:

когнитивные стили, будучи характеристикой познавательной сферы, в то же время рассматривались как проявление личностной организации в целом, поскольку индивидуализированные способы переработки информации оказывались тесно связанными с эмоциональными состояниями, потребностно-мотивационной сферой и т. д.;

когнитивные стили, по сравнению с индивидуально-типологическими особенностями традиционно представлялись в качестве формы



интеллектуальной активности более высокого уровня, так как их основная функция выходила за рамки получения и обработки информации о внешних воздействиях, учитывая координацию и регулирование базовых познавательных процессов.

В современной зарубежной и отечественной литературе можно встретить описание около двух десятков различных когнитивных стилей, таких, например, как: полнезависимость/полнезависимость; узость/широта категории; ригидный/гибкий познавательный контроль; толерантность/нетолерантность к нереалистическому опыту; когнитивная простота/сложность; фокусирующий/сканирующий контроль; импульсивность/рефлексивность; узкий/широкий диапазон эквивалентности; конкретная/абстрактная концептуализация; сглаживание/заострение и др.

Мы для исследования взяли четыре стиля: абстрактно-аналитический (вербальный), чувственный (наглядно-образный), рациональный (формально-логический) и целостный (интуитивный). Их выбор определялся тремя положениями:

диагностический инструмент для измерения обозначенных типов отличается от большинства других сравнительно малым количеством и простотой включенных в него утверждений, не вызывающих настороженности со стороны испытуемых, а также наличием шкал достоверности, позволяющих судить о надежности полученных результатов;

обозначенные стили носят комплексный характер;

выделенные когнитивные стили и исследованные нами ранее индивидуально-типологические особенности измеряются одним и тем же инструментом, что позволяет в дальнейшем соотнести полученные в разное время результаты.

Обозначенные выше теоретические представления легли в основу проводимого нами исследования, суть которого заключалась в следующем: в студенческой среде ($n = 163$ человека) запускался слух об объединении вузов и, как следствие, возможности перевода в другой вуз с высокой вероятностью потери специализации, получения диплома другого учебного заведения и появления длинного списка организационных сложностей. Слуховая информация выдавалась с максимально возможным негативным эффектом. Время запуска слухового сообщения совпало с рассмотрением данного вопроса в СМИ, что позволило нам сделать авторитет-

ное подкрепление выдаваемой информации. Отметим бесспорность факта того, что слухи обладают потенциалом информационно-психологического воздействия на участников неформального коммуникационного процесса у отечественных [6–8 и др.] и зарубежных авторов [9–12].

Запускаемый нами слух отвечал «классическим» требованиям к нему:

- а) нуждался в подтверждении;
- б) возник в ситуации, определяемой как проблемная;
- в) распространялся по неформальным коммуникативным каналам;
- г) воспринимался реципиентами в качестве новостей;
- д) характеризовался высокой значимостью для реципиентов.

Специфика зарождения и передачи слуховой информации обязывала нас соблюсти ряд условий:

- а) слух запускался в малых группах (минимальное количество – 17, максимальное – 20 человек), что было проще с организационной стороны и обеспечивало возможность контроля над процессом;
- б) обеспечивалось минимальное послеслуховое влияние лидеров общественного мнения;
- в) для исключения выявления дополнительной информации и подключения контраргументации оценка возможных изменений представлений реципиентов проводилась сразу после запускаемого слуха.

До и после запускаемой слуховой информации мы определяли представления о рассматриваемом событии, тенденция изменения которых, измеренная через параметры «скорость изменения», «глубина изменения», «устойчивость», позволила нам выявить предрасположенность к психологическому воздействию. Через две недели проводился повторный контрольный замер по тем же параметрам.

Для измерения «скорости изменения» представлений нами были предложены вопросы, сконструированные по следующему шаблону:

Как быстро вы приняли решение относительно...

В какой степени проявились сомнения относительно... и т.д.

При оценке «глубины изменения» в опросник помещались вопросы следующего типа:

Насколько сильно совпадает положение о... с вашими убеждениями?

Как сильно изменились ваши представления о... после предъявления...? и т.д.



Для измерения «устойчивости» новых представлений мы использовали блок вопросов с направленностью следующего типа:

Изменилось ли ваше отношение к ..., как сильно?,

Появились ли у вас сомнения относительно... и т.д.

В итоге испытуемые группировались по критерию принадлежности к «сторонникам» (потенциально предрасположены – высокая тенденция изменения представлений) или «скептикам» (потенциально не предрасположены – низкая тенденция) слуховой информации. Студенты, которые однозначно не могли быть отнесены к указанным группам, отстранялись от дальнейшего исследования. Далее группам «сторонников» ($n = 81$ человек) и «скептиков» ($n = 57$ человек) был предложен индивидуально-типологический опросник Л. Н. Собчик с целью

обнаружения стилевых особенностей обработки поступающей информации.

Проведя обработку полученных значений с учетом требований к сбору и анализу данных, используя методы математической статистики, мы получили следующие результаты. Обнаружены корреляционные связи предрасположенности к психологическому воздействию с формально-логическим ($r = -0,678$), чувственным ($r = +0,681$), абстрактно-аналитическим ($r = +0,438$), целостно-интуитивным ($r = -0,448$) когнитивными стилями обработки информации.

Полученные результаты позволили представить профиль личности с высокой (рис. 1) и низкой (рис. 2) предрасположенностью к психологическому воздействию в зависимости от преобладающего когнитивного стиля обработки информации.



Рис. 1. Профиль личности с высокой предрасположенностью к психологическому воздействию с учетом преобладающего когнитивного стиля обработки информации

На диаграмме можно наблюдать смещение внутреннего поля в сторону чувственного и абстрактно-аналитического когнитивных стилей.

По описанию Л. Н. Собчик, для людей с преобладанием чувственного стиля обработки информации характерен индивидуально-личностный паттерн эмотивного типа. Данным лицам свойственна повышенная лабильность нервных процессов, проявляющаяся в изменчивости общей активности и разномодально-

сти эмоционального настроения. Они отличаются сильной вовлеченностью в межличностные отношения, зависимостью от других людей.

Лица с преобладанием абстрактно-аналитического когнитивного стиля предпочитают вербальный (словесный) материал и проявляют способности главным образом в сфере постижения смысла и обобщения словесной информации. Для них характерна повышенно-разграниченная чувствительность в отношении влияния среды, с ярко выраженной реакцией на



Рис. 2. Профиль личности с низкой предрасположенностью к психологическому воздействию с учетом преобладающего когнитивного стиля обработки информации

эмоциональную теплоту (холодность) психологической атмосферы в группе.

На диаграмме можно наблюдать смещение внутреннего поля в сторону формально-логического и целостно-интуитивного когнитивных стилей.

Личности с преобладающим формально-логическим стилем характеризуются ригидными, тугоподвижными свойствами нервной системы, выраженным прагматическим мышлением с преобладанием способностей в сфере цифровой информации, конкретных конструкций, схем и графиков. Лицам с данным когнитивным стилем свойственен смешанный тип реагирования с одновременным проявлением социальной пассивности и наступательной агрессивности. На практике у данных людей трудно изменить (по крайней мере, вначале) представления о каком-либо вопросе, переломить эмоциональную ригидность из-за появления оборонительно-агрессивной реакции.

Люди, для которых характерен целостный интуитивный стиль обработки информации, обладают поисково-познавательной активностью, опережающим опытом, позволяющим обеспечить высокую прогностическую функцию мышления.

Полученные результаты обладают несомненной ценностью для понимания природы предрасположенности людей к внешним

психологическим воздействиям, в частности посредством слухов, имеют прогностический потенциал в процессах слухообразования и организации борьбы со слухами. С другой стороны, результаты исследования требуют дополнительной проверки на более объемной выборке, при одновременном расширении списка когнитивных стилей.

Список литературы

1. Сергеев А. А. Влияние половозрастных, гендерных и профессиональных различий на предрасположенность к манипулятивному воздействию // Учен. зап. Орловского гос. ун-та. 2013. № 4 (54). С. 383–387.
2. Собчик Л. Н. Диагностика индивидуально-типологических свойств и межличностных отношений. СПб., 2003. 96 с.
3. Reykowski J. Cognitives pace and regulation of social behaviour. Proceeding of XXIIInd International Congress of Psychology. Leipzig, 1980. P. 182–191.
4. Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. 2-е изд. СПб., 2004. 384 с.
5. Холодная М. А. Когнитивный стиль как квадриполярное измерение // Психол. журн. 2000. Т. 21, № 4. С. 46–56.
6. Беззубцев С. А. Слухи, которые работают на вас. СПб., 2003. 192 с.
7. Горбатов Д. С. Психология слухов : теоретические аспекты. Воронеж, 2010. 151 с.
8. Попкова О. В. Природа слухов и их влияние на фор-



мирование общественного мнения : автореф. дис. ... канд. социол. наук. Саратов, 1999. 29 с.

9. Knopf T. A. Rumor controls: a reappraisal // *Phylon*. 1975. Vol. 36. P. 23–31.
10. Prasad J. The Psychology of rumor : a study relating to the Great Indian Earthquake of 1934 // *British Journ. of Psychology*. 1935. Vol. 26. P. 1–15.
11. Peterson W. A., Gist N. P. Rumor and public opinion // *American Journal of Sociology*. 1951. Vol. 57. P. 159–167.
12. Allport F. H., Lepkin M. Wartime Rumors of waste and special privilege : why some people believe them // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1945. Vol. 40, № 1. P. 3–36.

The Study about the Interconnection of Information Processing's Cognitive Styles and the Predisposition of the Person to Psychological Impact (by the Example of Auditory Information)

A. A. Sergeev

Volgograd State University
100, Universitetskiy ave., Volgograd, 400062, Russia
E-mail: AnAn69@yandex.ru

The psychological impact is the process and the result of planned or spontaneous transformation, the change of various psychological characteristics. Its effectiveness depends not only on personal characteristics of the communicator, using tactics and strategies of the impact, but also personal's predisposition to this effect. The predisposition is a tendency to change the views of the subject, about any phenomenon or event under the influence of external messages, regardless of the form and modalities of its filing. In our opinion, it is actual question about a connection of cognitive styles of information processing, with a predisposition to psychological effects. The auditory messages used as a means of psychological influence in the study. In the study there is discovered a positive correlation between susceptibility to psychological impact and sensual abstract-analytical cognitive styles of processing information. Also there is found a significant negative connection between the predisposition and formally logical and intuitive styles of information processing. The study results contribute to understanding the nature of human's predisposition to external psychological influences, in particular through rumors.

Key words: psychological impact, rumors, predisposition to impact, cognitive styles.

References

1. Sergeev A. A. Vliyanie polovozrastnykh, gendernykh i professionalnykh razlichiy na predraspolozhennost k manipulativnomu vozdeystviyu (Influence of sex and age, gender and occupational differences susceptibility to the effects of manipulative). *Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta* (Memoirs Orlovsky University), 2013, no. 4 (54). pp. 383–387.
2. Sobchic L. N. *Diagnostica individualno-tipologicheskikh svoystv i mezhlchnostnykh otnosheniy* (Diagnostics individually-typological properties and interpersonal relations). St.-Petersburg, 2003. 96 p.
3. Reykowski J. Cognitive space and regulation of social behaviour. *Proceeding of XXII International Congress of Psychology*. Leipzig, 1980, pp. 182–191.
4. Holodnaya M. A. *Kognitivnye stili. O prirode individualnogo uma* (Cognitive styles. About the nature of the individual mind). St.-Petersburg, 2004. 384 p.
5. Holodnaya M. A. Kognitivniy stil kak kvadripolyarnoe izmerenie (The cognitive styles as quadripolar measurement). *Psikhologicheskiy zhurnal* (Psychological journal), 2013, vol. 21, no. 4. pp. 46–56.
6. Bezzubtsev S. A. *Slukhi, kotorye rabotayut na vas* (Rumors that work for you). St.-Petersburg, 2003. 192 p.
7. Gorbatov D. S. *Psikhologia slukhov: teoreticheskie aspekti* (Psychology of rumor: theoretical aspects). Voronezh, 2010. 151 p.
8. Popkova O. V. *Priroda slukhov i ikh vliyanie na formirovanie obshchestvennogo mneniya: avtoref. dis. ... kand. sociol. nauk* (Nature of rumors and their impact on public opinion: author. dis. ... cand. sociol. sciences). Saratov, 1999. 29 p.
9. Knopf T. A. Rumor controls: a reappraisal. *Phylon*, 1975, vol. 36, pp. 23–31.
10. Prasad J. The psychology of rumor: a study relating to the great indian earthquake of 1934. *British Journ. of Psychology*, 1935, vol. 26, pp. 1–15.
11. Peterson W. A., Gist N. P. Rumor and public opinion. *American Journal of Sociology*, 1951, vol. 57, pp. 159–167.
12. Allport F. H., Lepkin M. Wartime rumors of waste and special privilege: Why some people believe them. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1945, vol. 40, no. 1, pp. 3–36.