

Изначально явление социальной фасилитации использовалось в гуманистической психологии. Знания об особенностях фасилитационного воздействия нашли свое применение в педагогическом процессе, т.к. способность педагога к фасилитационному воздействию облегчает взаимодействие педагога и учащихся. Также навыки фасилитационного общения используются руководителями различных организаций для наиболее эффективного процесса взаимодействия со служащими и достижения оптимального результата деятельности.

#### Литература

1. Андреев Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.А. Слостенина. – М., 2000.
2. Майерс Д. Социальная психология / Перев. с англ. – СПб., 1999.

Шахматова О.Н.

Шмаков А.В.

#### **Теоретическая основа изучения внушаемости**

На протяжении всей своей жизни человек включается в различные социальные группы (семья, ВУЗ, профессиональная группа), где он занимает определенные роли и статусы, которые собственно и определяют его результат взаимодействия с группой. Представленная работа направлена на рассмотрение того аспекта, с которым связаны пути влияния группы на индивида.

Наибольшую практическую значимость разработка данной темы имеет в психологии управления, так как от его эффективности в значительной степени зависит успех предприятия. Другой отраслью психологии, использующей феномен влияния группы на индивида, является психология труда, которая рассматривает социально-психологический климат в коллективе и его субъективную значимость, как один из основных факторов удовлетворённости трудом, что опять же влияет на экономический эффект. Изучение данной проблематики началось с экспериментов Соломона Аша. Таким обра-

зом, индивид, находясь в условиях группового давления, может быть либо конформистом, либо нонконформистом.

В своей книге «Личность. Деятельность. Коллектив» А.В. Петровский, в контексте описания эксперимента С. Аша, отождествляет понятие «конформизм» с понятием «внушаемость». Однако в данной работе термин внушаемость используется в несколько более широком смысле, поскольку существуют различные способы влияния на индивида (С. Аш ограничился лишь социальным доказательством). В психологическом словаре данное понятие трактуется следующим образом:

Внушаемость – индивидуальная некритическая податливость, готовность подчиняться внушающим воздействиям окружающих, книг, рекламы и прочего, принять их идеи как свои собственные. Внушаемые люди относительно легко подчиняются указаниям и советам других, даже если эти советы противоречат их собственным убеждениям и интересам, легко заражаются чужими настроениями и привычками. Внушаемость может проявляться в склонности к подражанию или самовнушению определенных состояний. Степень внушаемости зависит от значительного числа личностных и ситуативных факторов. Робкие, доверчивые, впечатлительные, тревожные и неуверенные в себе (сила-слабость нервно психических процессов) люди отличаются повышенной внушаемостью. Внушаемость традиционно рассматривается как качество противоположное критичности, поэтому внушаемость характерна для индивидов с недостаточным уровнем интеллектуального развития, слабым логическим мышлением. Свойственная субъекту степень внушаемости может быть повышена действием ситуативных факторов: утомления, стресса, дефицита времени и прочего [4, с.52].

Определим основные детерминанты внушаемости, к ним относятся:

- сила – слабость нервно-психических процессов, которые мы будем рассматривать с позиции типов темперамента;
- уровень интеллектуального развития.

Для диагностики типа темперамента мною был использован тест-опросник Г. Айзенка (ЕРІ). Айзенк утверждал, что всю совокупность описывающих человека черт можно представить посредством двух главных факторов: экстраверсии-интроверсии и невротизма. Пересечение этих двух биполярных характеристик позволяет получать любопытный результат – достаточно четкое отнесение человека к одному из четырех типов темперамента.

Для диагностики интеллектуальных способностей применялся «Краткий ориентировочный тест» (КОТ), относящийся к категории тестов IQ. Тесты IQ направлены на изучение общего уровня интеллектуальных способностей индивида, КОТ предназначен для определения интегрального показателя «общие способности».

Возможность диагностики внушаемости поможет решать следующие задачи:

- в некоторой степени прогнозировать эффективность коррекционно-развивающих программ (в учебных заведениях) и программ по развитию персонала (на предприятии);
- составлять маркетинговые планы, направленные на конкретные социальные группы;
- использовать внушаемость как критерий профпригодности для некоторых профессий (инкассатор, телохранитель и т.п.).

#### Литература

1. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
2. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб., 2000.
3. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. – СПб., 2000.
4. Психологический словарь / Под. ред. В.П. Зинченко М., 1998.