УДК 159.9.075

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСТАНОВОК НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОГО ОТНОШЕНИЯ К ЧЕЛОВЕКУ У МУЖЧИН МОЛОДОГО ВОЗРАСТА

Маев В. К., Данченко С. А.

ФГБОУ ВО «Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского», Владивосток, *e-mail: viktormaev@bk.ru*

Аннотация: Данная тема является актуальной. В научном сообществе всегда был и будет интересен вопрос внушения, ведомости толпы, их склонность принимать на веру ложные установки, без способа их проверки. Данная проблематика рассматривается и в наше время, научным деятелям по-прежнему интересно рассматривать способы реагирования людей на ложные стимулы и информационные установки. Сам эксперимент, лежащий в основе всего исследования, уже проводился несколько раз психологами ещё в СССР и давал конкретную картину, касаемо влияния информационных установок и с тех пор неоднократно повторяется спустя уже много лет после его первого проведения. Таким образом, целесообразно считать данную тему в качестве курсовой работы – актуальной, а проводимый в ней эксперимент необходимым для повторного проведения в современных реалиях.

Ключевые слова: влияние, личное отношение, информационные установки.

INFLUENCE OF INFORMATION ATTITUDES ON THE FORMATION OF PERSONAL ATTITUDE TO A PERSON IN YOUNG AGE MEN

Maev V. K., Danchenko S. A.

Maritime State University Named after Admiral G.I. Nevelskoy, Vladivostok, *e-mail: viktormaev@bk.ru*

Abstract: This topic is relevant. The scientific community has always been and will be interested in the question of suggestion, the statements of the crowd, their tendency to take false attitudes on faith, without a way to verify them. This issue is being considered in our time, scientists are still interested in considering how people respond to false incentives and information settings. The experiment itself, which underlies the entire study, was already carried out several times by psychologists back in the USSR and gave a concrete picture regarding the influence of information settings and has since been repeatedly repeated many years after it was first conducted. Thus, it is advisable to consider this topic as a term paper - relevant, and the experiment conducted in it is necessary for re-conducting in modern realities.

Key words: influence, personal attitude, information attitudes.

Личность – это исключительно социальное качества человека, оно является как объектом, так и субъектом его исторического развития. Сам термин «личность» сформировался ещё в античности и трактовался иначе. Великие каппадокийцы (отцы церкви) Григорий Нисский и Григорий Богослов, а также многие философы того времени, отождествляли «личность» с такими понятиями как «ипостась» и «лицо».

Каждый человек уникален. У всех нас есть свои биологические и социальные особенности, которые можно наблюдать и у других людей. Все люди разные и воспринимают друг друга по-разному. Там где одни видят в человеке симпатизирующую им личность за счёт его политических и религиозных взглядов, другие могут усмотреть нелицеприятную персону из-за отношения к музыке или предпочтений в еде. Основной механизм восприятия одних людей другими всегда был сложным, неоднозначным и очень интересным явлением[1, с. 4].

Очевидно, что за нашим осознанным или неосознанным отношением к другим персонам находится целый ряд факторов, оказывающих на это прямое воздействие. Как и большинство факторов из иных аспектов жизни, эти также делятся на 2-е главные и простые категории: внешние и внутренние[2, с. 10]. К внутренним факторам будет относиться весь тот пласт информации, который тем или иным способом находит своё отражение непосредственно внутри личности, которая и выстраивает отношение к другим. К основным внутренним факторам восприятия человеком другой личности относятся следующие:

- Поступаемый сигнал будет восприниматься лучше, если он более знакомый, и хуже, если он менее знакомый
- Люди быстрее воспринимают сигналы, по отношению к которым у них есть сильное чувство, как позитивного, так и негативного характера
- Человек по-разному могут воспринимать сигнал в зависимости от того, что предшествовало этому восприятию и какое состояние (потребности и ожидания), они имеют во время восприятия сигнала

К основным внутренним факторам восприятия человеком другой личности относятся следующие:

- Форма передаваемого сигнала
- Состояние окружения, в котором находится человек (формы, цвета, звуки и т.п.)

Вопрос личностного отношению людей друг к другу интересовал деятелей науки на всех этапах культурно-исторического развития. Начало исследовательских и аналитических работ в данной сфере было лишь вопросом времени[3, с. 5].

За счёт исторического ускорения развития влияния науки и техники в геометрической прогрессии, общество всё-таки пришло к естественному началу исследований данной темы. Предположительно в 90-ые годы 20-го века и произошёл, так называемый, «исследовательский взрыв», положив начало достоверному и массовому изучению вопроса[4, с. 22].

В 1971 году вышел, на данный момент уже культовый для нашей страны, фильм «Я и другие» от режиссера Феликса Михайловича Соболева и научного консультанта, академика апн СССР – Артура Вадимовича Петровского[5, с. 56].

Фильм был снят в семи частях, примерно по 7-10 минут каждая. В каждой из частей проводится свой необычный эксперимент. Фильм предлагает взглянуть на себя со стороны, задуматься, что мы знаем о себе, он поднимает вопрос самостоятельности суждений, влияние на человека других людей, работает с большой выборкой и цитирует Француа Виена[5, с. 56].

Именно эксперимент из 2 части и был выбран нами в качестве его проведения для курсовой работы. Такое решение было принято за счёт того, что данный эксперимент является одним из самых легко воспроизводимым среди всех, что уже неоднократно и делалось спустя много лет, после его первого проведения. Можно сказать, что его повторное прохождение является чем-то на подобии исследовательской традиции.

Данный фильм ещё как можно больше подогрел интерес общественности и научного сообщества. Исследования и эксперименты в общей, социальной психологии и психологии личности теперь проводились в очень больших количествах. Тенденция подобных исследований сохранилась до нашего дня и не собирается уходить, а наоборот – остаётся одной из самых актуальных.

Спустя всего год социальный психолог Дэриал Бем выдвинул и описал свою теорию самовосприятия. Данная теория являлась некой концепцией самопознания и затрагивала «я-концепцию».

Подобные исследования продолжили и другие психологи, уже перешедшие в наше тысячелетие. Например, профессор кафедры организационной психологии Алла Борисовна Купрейченко, описывавшая специфику нравственных норм и создавая монографии на тему доверия.

Начиная с нового тысячелетия подобные социальная литература и исследования заняли практически центральное место в интересах научного интереса и бытовой заинтересованности. Этому по способствовал не останавливающийся и сейчас прирост исследователей в геометрической прогрессии. Свою деятельность продолжали Дэвид Филипс, Джо Мак-Гинесс, Дэрил Бэм, Роберт Зайонц, Ричард Петти, Джона Качиоппо, Бертон Голден и многие другие[3]. Эти причастные к общему делу люди и их последователи в настоящем времени оказали огромный вклад для социальной, общей и личной психологии.

История данных исследований и экспериментов сегодня явно не заканчивается и вряд ли когда-то закончится, очень интересно, сколько ещё нового и интересного мы сможем узнать о себе в будущем.

В рамках курсовой работы на первом этапе исследования для проведения эксперимента, мы отбираем 25 молодых мужчин в возрасте 19-35 лет. Затем, на втором этапе выбираем подходящую дату и место проведения эксперимента, после чего проводим его. На третьем этапе происходит анализ и интерпретация полученных данных, для прихода к единому выводу. Для проведения эксперимента мы не использовали ни одну из методик, так как этого не делалось и в рамках классического исследования, которое мы стремились воспроизвести.

Результаты о количестве участников, на которых повлияли и не повлияли информационные установки, изображены на рисунке 1.

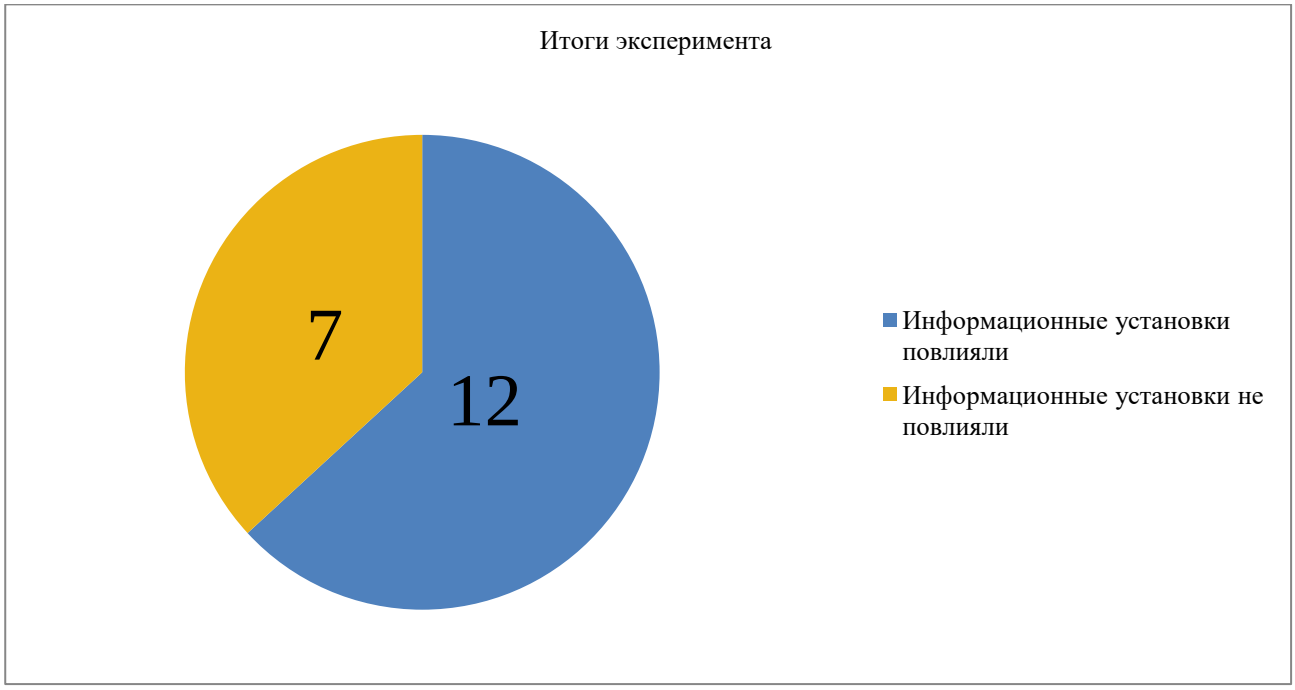

Рис. 1. Количество участников, на которых повлияли и не повлияли информационные установки.

По результатам проведённого эксперимента, нами были выделены самые часто используемые участниками исследования признаки в описании условного «маньяка» и «учёного». Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1

Часто выделяемы е испытуемыми признаки

Субъект беседы	Признаки, выделенные со слов участников эксперимента	Количество участников, которые указали на признак
«Маньяк»	Растрёпаны волосы	4
	Похож на «маньяка» из фильмов	4

	Проблемы с социализацией	4
«Учёный»	Следит за собой	3
	Не следит за собой	4
	Много морщин	2

Результаты, касающиеся часто выделяемых признаков представлены на рисунке 2.

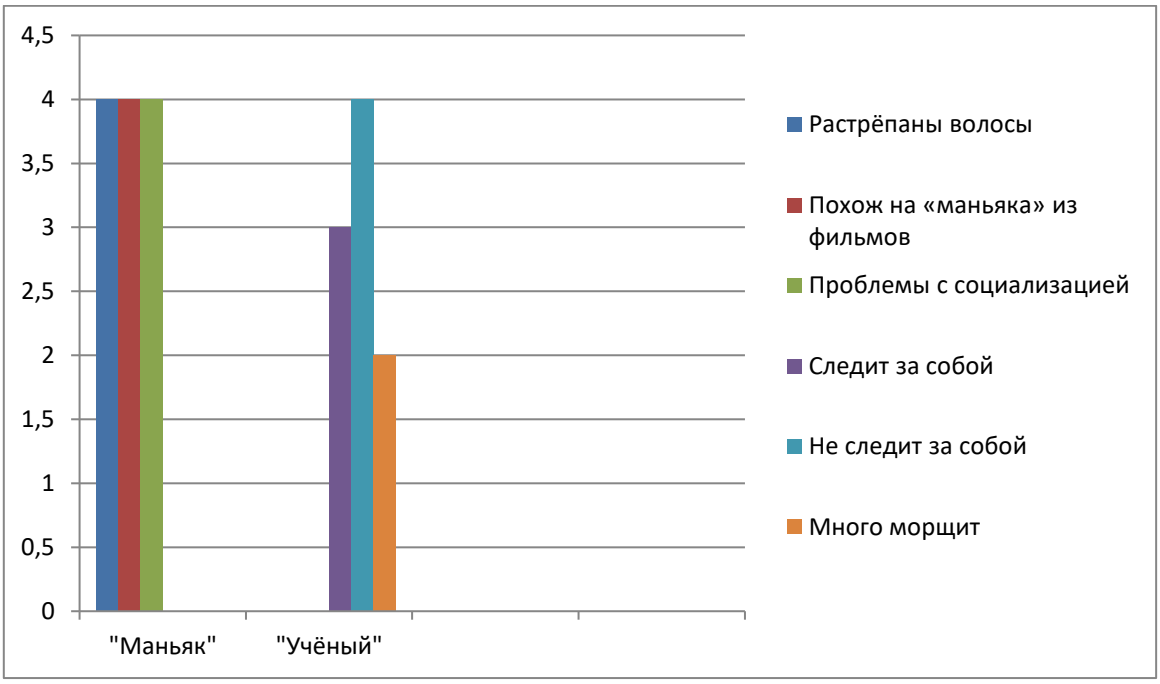

Рисунок 2 – Часто выделяемые признаки испытуемыми

В ходе теоретического исследования было рассмотрено такое понятие, как «личность». Мы знаем, что оно было введено в античности философами и каппадокийцами Григорием Нисским и Григорием Богословом и обозначало гражданина, имеющего разнообразие социальных ролей и вносящего в каждую из них определённую пользу. С течением времени данный термин часто видоизменялся пока не дошёл до нашего времени в том виде, в котором мы его знаем. Личность сегодня – это исключительно социальное качества человека, являющееся как объектом, так и субъектом его исторического развития.

И в классической, и в современной психологической литературе можно найти множество научных исследований, экспериментов и очерков, направленных на лучшее понимание и открытие новых аспектов процесса выстраивания людьми своего личного отношения к

другим, а также взаимодействие с ними. За всё время было выделено множество теорий, концепций и методов в изучении данного вопроса. Однако, на сегодняшний день данный вопрос всё ещё не был освещён до конца и продолжает активно изучаться и фигурировать в научной и художественной литературе.

Были затронуты вопросы факторов влияющих на формирование личного отношения. В частности, факторы были поделены на 2 категории: внешние и внутренние.

По результатам проведённого реального эксперимента, результаты которого представлены на рисунках и в таблице, можно сделать вывод о том, что полученные информационные установки касаемо конкретных личностей, оказывают влияние на выстраивание людьми своего личного отношения к этим самым личностям, на основе принятых установок. При полученных результатах практически 2/1, можно говорить о том, что этого достаточно для частичного подтверждения гипотезы. Поэтому гипотеза считается частично подтверждённой. Между личным отношением и информационными установками была выявлена сильная связь, а результаты беседы говорят о том, что количество испытуемых, на которых установки повлияли больше практически в 2 раза. Таким образом, мы можем говорить о том, что гипотеза частично подтвердилась. Большинство людей склонны принимать на веру и никак не поддавать сомнению те информационные установки, которые им предоставляют люди, якобы уверенные в правдивости данной информации.

Список литературы

1. https://www.psychologos.ru/articles/view/
2. А.Б. Купрейченко «Психология доверия и недоверия» - книга, Издательство «Институт психологии РАН», Москва, 2008.
3. Э. Аронсон «Общественное животное» - книга, перевод с английского М.А. Ковальчука, Москва, 1998.
4. В. А. Поликарпов, О. Г. Ксёнда «Психология личности» - курс лекций, Минск БГУ, 2015.
5. https://mel.fm/blog/george-vedernikov/58471-ya-i-drugiye-chemu-mozhet-nauchit-film-o-sotsialno-psikhologicheskikh-eksperimentakh