Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС)

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

Материалы XX международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых

18–20 апреля 2018 г.

В четырех томах

Том 3

Под общей редакцией д-ра экон. наук Т.В. Терентьевой

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2018

УДК 378.4
ББК 74.584(255)я431
И73

**Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие
И73 Дальневосточного региона России и стран АТР : материалы
XX междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых
ученых (г. Владивосток, 18–20 апреля 2018 г.) : в 4 т. Т. 3 / под общ.
ред. д-ра экон. наук Т.В. Терентьевой ; Владивостокский государ-
ственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во
ВГУЭС, 2018. – 368 с.**

ISBN 978-5-9736-0522-3
ISBN 978-5-9736-0526-1 (Т. 3)

Включены материалы XX международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР», состоявшейся во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (г. Владивосток, 18–20 апреля 2018 г.).

Том 3 представляет широкий спектр исследований молодых ученых и студентов вузов Дальнего Востока и других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, подготовленных в рамках работы секций конференции по следующим темам:

- Азиатско-Тихоокеанский регион как площадка для политических, экономических и культурных связей в XXI в.
- Язык – культура – общение.
- Информационные технологии: теория и практика.
- Электронные технологии и системы связи.
- Развитие корпоративных информационных систем.
- Организация транспортных процессов.
- Актуальные вопросы безопасности и сервиса автомобильного транспорта.
- Современные исследования психологических проблем.
- Философия и современность.
- Физическая культура, спорт и здоровье: концепции, инновации, технологии.

УДК 378.4
ББК 74.584(255)я431

ISBN 978-5-9736-0522-3
ISBN 978-5-9736-0526-1 (Т. 3)

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет экономики
и сервиса», оформление, 2018

У.Э. Погребная, Е.Ю. Рихтер бакалавр В.С. Шибаяев ассистент, кафедра философии и юридической психоло- гии	271
УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПЕРВОГО КУРСА С РАЗ- НЫМИ ВИДАМИ ЛИЧНОСТНОЙ НАПРАВЛЕННО- СТИ	276
В.А. Ращупкина бакалавр	276
ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МАГАДАНРЫБА», г. ВЛАДИВОСТОК)	280
Д.А. Сафронова бакалавр, 3 курс В.Е. Яровая ст. преп. кафедры философии и юридической психологии	280
ЭТНИЧЕСКИЙ СТЕРЕОТИП О РУССКИХ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЖИЗНИ ЗА- РУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОБЩЕ- СТВА	285
О.В. Ситькова бакалавр Н.В. Котляр канд. экон. наук, доцент кафедры Теории и истории российского и международного права ВГУ- ЭС	285
СПОНТАННОСТЬ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ЯКОБА МОРЕ- НО	287
Е.А. Самойленко бакалавр	287
Проблема переоценки ценностей в творчестве Роберта Хайнлай- на	291
Е.И. Стукун б а к а- лавр	291
Когнитивные установки в жизни современного челове- ка	296
Е.И. Стукун б а к а- лавр	296
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ СТАРШЕКЛАССНИКОВ: ГЕНДЕРНЫЙ АС- ПЕКТ	299
А.В. Терновая бакалавр	299
Секция. ФИЛОСОФИЯ И СОВРЕМЕН- НОСТЬ	

КОГНИТИВНЫЕ УСТАНОВКИ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Е.И. Стукун
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия Владивосток*

В современном мире человек каждый день сталкивается с огромными потоками информации, достоверной и не очень, серьезной и развлекательной, но определенно несущей в себе какой-либо посыл. Способность оценивать ее трезво и не поддаваться внушению, формируя свое собственное мнение приобретает особую важность. Поэтому необходимо понимать, что такое когнитивные установки, как происходит внушение и что помогает нам ему противостоять.

Ключевые слова и словосочетания: когнитивные установки, внушение, человек, информация, психика, контрвнушение.

COGNITIVE ATTITUDES IN MODERN LIFE

In the modern world, a person is confronted everyday with huge streams of information, reliable and not very, serious and entertaining, but definitely carrying a message. The ability to soberly estimate information and not to give in to suggestion in order that, to create own opinion, gains special importance. Therefore, it is necessary to understand what cognitive attitudes are, how suggestion occurs and what helps us to resist it.

Keywords: cognitive attitudes, compulsion, man, information, psyche, counterclaim.

Когнитивные установки или внушение играют большую роль в жизни человека. Все человеческие действия и поступки основываются на полученных ранее установках. Внушение может появляться из-за внутренних побуждений – самовнушение, или создаваться другими людьми – гетеровнушение. Психологи дают разные определения этому явлению. По К.И. Платонову и В.Н. Мясищеву внушение – это процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта. Ю.В. Каннабих говорит о том, что внушение становится возможным при снижении критичности психики и сознания. Суггестия (внушение) есть непосредственное воздействие речи (информации), имеющей определенную смысловую значимость или императивный, повелительный характер, на психофизиологические функции и поведенческие реакции человека, к которому обращена речь [3].

С точки зрения нейрофизиологии внушение объясняется формированием очагового возбуждения в коре головного мозга и дальнейшим переходом его в поведенческую установку и паттерн поведения. Такие устойчивые связи как паттерны и установки оказывают значительное влияние на психику человека, а значит на его жизнь в целом. Следовательно, можно сделать вывод что все поступки человека результат имеющихся в психике доминант и установок. Кроме того, невозможно избежать внушение в повседневной жизни, ведь любое общение, выступление оратора, просмотр новостей или объявлений уже является внушением какой-либо информации от одного лица другому.

Эффективность внушения повышается, если вместе с убеждением воздействуют на чувства и эмоции. Это значительно снижает цензуру психики и позволяет информации проникнуть в сознание и подсознание, давая человеку установку или руководство к действию. Причем действия субъекта в данном случае могут быть не совсем осознанными (состояние гипноза, транса).

Когнитивные установки являются предметом для исследований и лежат в основе многих феноменов психики. К примеру, мнительность – чувство, свойственное особенно тревожным субъектам, заставляющие с подозрением относиться ко всему что окружает человека. Врачам

известен пример вспышек мнительности у студентов медиков на 3 курсе. Совершенно здоровые студенты, занимаясь изучением какой-либо дисциплины, начинают приписывать себе симптомы и считать, что страдают определенными заболеваниями [1]. Нет больших различий между мнительностью, суеверием и внушением. С.Ю. Мышляев утверждает, чтобы внушающему импульсу стать действенным необходимо, чтобы человек его не только воспринял, но и переработал. Причем процесс переработки осуществляется за счёт соответствующей установки человека.

Другим феноменом, связанным с когнитивными установками, является эффект Барнума [5] проявляющийся в склонности не критически принимать обобщенные описания личности и приписывать себе определенные характеристики, считая их при этом совершенно верными. Примером проявления эффекта Барнума можно назвать веру некоторых людей в астрологические прогнозы и гороскопы. Они убеждены, что характеристики, предписанные для знака зодиака, абсолютно подходят его представителям, и находят тому подтверждение в самих себе. Однако эти высказывания обобщены настолько, что применимы для всех без исключения, потому что никого на самом деле не описывают, и никого точно не характеризуют.

Медиками в XVIII веке был открыт эффект «Плацебо» [4]. В медицине «Плацебо» означает препарат, не обладающий никакими медицинскими свойствами. Все его действие основывается на самовнушении пациента, который уверен, что определенное действие (прием лекарства, инъекция, выполнение упражнений) приведет к желаемому результату. Воспринимая «плацебо» как лекарство организм идет на поправку и состояние пациента значительно улучшается. Эффект был подтвержден многими опытами и экспериментами, которые так же позволили выяснить, что на состояние пациентов не меньшее влияние оказывает уверенность врачей в благоприятном воздействии лечения. Как антитеза «Плацебо» рассматривается эффект «ноцебо» [7], когда уверенность в негативном воздействии определенного фактора приводит к ухудшению состояния. Установка на плохое самочувствие повышает тревогу и, как итог, усиливает боль.

Когнитивные установки так же являются одним из факторов, влияющих на формирование первого впечатления. Так как на их основе могут формироваться некоторые стереотипы, которые будут управлять системой оценивания при выявлении признаков и формировании образа другого человека. Появление таких оценивающих установок может зависеть как от личного опыта, так основываться на опыте других. Например, при знакомстве с человеком, которого заранее зарекомендовали как умного, обаятельного и порядочного, первое впечатление о нем будет именно таким.

Не на всех людей внушение действует с одинаковой силой. Для определения индивидуальной подверженности человека убеждению существует понятие внушаемости. Чем сильнее внушаемость, тем легче сформировать установку. Эта характеристика важна при введении человека в состояние гипноза (легко внушаемые люди будут хорошими гипнотиками, в то время как люди нерасположенные к внушению могут совсем не реагировать на команды гипнотизёра). Существует ряд факторов, повышающих внушаемость, например:

- 1) Транс или ИСС.
- 2) Беспокойство, тревожность, неуверенность.
- 3) Просоночные состояния.
- 4) Т.н. «сенсорный голод».
- 5) Авторитетность источника внушения.
- 6) Мышечная релаксация
- 7) Эмоциональный стресс (положительный или отрицательный).
- 8) Состояния эмоциональной эйфории и экстаза (религиозного, творческого, мистического и т. д.).
- 9) Физическая и эмоциональная усталость.
- 10) Комфортная, удобная поза.
- 11) Повторяемость информации.
- 12) Новизна информации.
- 13) Нужная и давно ожидаемая информация.
- 14) Внезапное действие суггестивных факторов с дефицитом времени для принятия решений (например, паника).
- 15) Разнополость гипнотизера.
- 16) Групповое внушение (можно с привлечение легковнушаемых лиц) [2].

Что бы узнать расположенность человека к внушению существуют множество различных тестов и методик. Один из самых эффективных методов внушение запаха одеколона на шариковой ручке (гипнотизер говорит, что вчера прыснул на ручку одеколоном и запах еще сохранился, те кто почувствуют запах при поднесении к носу – внушаемые). Другими распростра-

ннными тестами являются падение назад и вперед, сцепление рук, вопросно-ответные формы тестов.

Оригинальный тест на внушаемость (гипнабельность) предлагает А.Д. Черепанов. Необходимо сесть и занять удобную позу, опереться о спинку кресла и поднять правую руку с вытянутыми пальцами, согнув в локте под прямым. Закрывать глаза и начать самовнушение, повторяя мысленно фразу «моя правая рука тяжелеет, тяжелеет, тяжелеет и свинцовая тяжесть тянет усталую руку вниз, вниз, вниз» и так в течении 2-3х минут. Для того чтобы помочь гипнозисту может повторять эти слова вместе с тестируемым. По истечении отведенного времени можно наблюдать следующие результаты, у одних рука опустилась до коленей, у других она зависла по середине вертикального положения и коленями, у остальных она или покачивалась, или находилась неподвижно. Из изменения положения руки можно делать соответствующие выводы о внушаемости человека.

Внушение содействует формированию общественной психологии людей, установлению схожих взглядов, мнений и убеждений. Особенно легко и востребовано это становится в век информационных технологий, когда со всех сторон на человека направлены разные информационные потоки. Возможность заставить большие массы людей думать и действовать в соответствии заданным убеждениям, осложняет индивидуальную задачу каждого сохранить свою личность и индивидуальность в социуме. В ситуации такого разобщенного и противоречивого преподнесения информации внушение может иметь негативные последствия, поэтому большое значение для современного человека приобретает антисуггестивный барьер.

Антисуггестивный барьер – негативная установка на внушение, контрвнушение, способствующие формированию независимости от посторонних влияний. Проявлять себя контрвнушение может по-разному как к разным суггесторам, так и к разному содержанию внушения.

В.Н. Куликов в своих исследованиях выделял следующие виды контрвнушаемости:

1) Ненамеренная (непроизвольная) и намеренная (произвольная). Первая основывается на присущей всем людям некоторой степени сомнения, критичности и недоверия, проявляющейся на неосознаваемом уровне и непроизвольно начинающейся в момент внушения. Намеренная контрвнушаемость действует на осознаваемом уровне психики в соответствии целям и намерениям субъекта.

2) Индивидуальная и групповая контрвнушаемость. Индивидуальная основывается характерологическими и возрастными особенностями личности, ее жизненным опытом и уже сформированными установками. Под групповым контрвнушением подразумевается противодействие внушению со стороны группы или социума.

3) Общая и специальная. Первую формирует общая критичность субъекта по отношению к любым внешним информационным источникам. Отличается широким диапазоном проявлений, но небольшой силой. Специальная контрвнушаемость имеет узкую направленность (определенный человек, конкретная информация внушающего характера) и потому бывает резко выраженной [6].

Радикальным способом контрвнушения может являться избегание источников информации. Однако антисуггестивный барьер не является непреодолимым. Групповое внушение, улыбка, алкоголь и другие факторы могут снижать цензуру психики и обходить контрвнушение. Также способом преодоления барьера является показная незаинтересованность (если человек считает, что его не хотят в чем-то убедить, то он легче верит).

Кроме того, контрвнушение может переходить из способа защиты в так называемое «контрнаступление», когда в процессе любого общения человек осознанно или неосознанно будет стараться повлиять на собеседника, навязать и внедрить в его сознание только свои мысли, аргументы и мнения, при этом игнорируя всю информацию, которую пытается передать партнер. Такие личности чаще всего склонны к лидерству, но могут упускать важную информацию, или же действовать во вред себе, только чтобы повлиять на собеседников и настоять на своем. Активность таких людей направлена в основном «во вне», они все пытаются переделать по-своему (ярким примером могут послужить религиозные сектанты – фанатики).

Таким образом можно сделать вывод, что когнитивные установки неотъемлемая часть человеческой психики. Людям свойственно поддаваться внушению или отвергать его. В современном мире изобилующем многообразной информацией человек все чаще сталкивается с внушением, процессы формирования установок ускоряются, а количество паттернов поведения увеличивается. Большую важность приобретает понимание внушения на сознательном уровне и сопротивление ему, а также умение критически оценивать получаемую информацию и формировать собственное мнение и точку зрения, потому что только таким образом человек может сохранить индивидуальность своей личности в современном социуме.

1. Зелинский, С.А. Основы внушения и гипноза: лекции. 2014 [Электронный ресурс] URL: http://lit.lib.ru/z/zelinskij_s_a/text_0590.shtml
2. Зелинский, С.А. «Психология масс» 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://psyfactor.org/lib/zln0.htm>
3. Кандыба, В.М. Тайные возможности человека [Электронный ресурс]. URL: http://bookap.info/gupno/kandyba_taunye_vozmozhnosti_cheloveka/gl66.shtml
4. Комиссия по борьбе с лженаукой и фальсификацией научных исследований РАН. Меморандум №2. О лженаучности гомеопатии. Прил. №2. Об эффекте плацебо. – 2017. – 6 февраля. [электронный ресурс] //URL: http://klnran.ru/wp-content/uploads/2017/02/m02_p2_placebo.pdf
5. Копец, Л.В. Классические эксперименты в психологии / Л.В. Копец. – К., 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://psyfactor.org/lib/psycho_artefactum-2.htm
6. Куликов, В.Н. Социально-психологический аспект суггестии: автореф. канд. дис. / В.Н. Куликов. – Л., 1974 [электронный ресурс] //URL: <https://books.google.ru/books>
7. New drug trial puts six men in intensive care (New Scientist, 15 March, 2006): The TGN1412 Drug trial (пример парадоксального действия ноцебо в сравнении с плацебо) [электронный ресурс] //URL: <https://www.newscientist.com/article/dn8852-new-drug-trial-puts-six-men-in-intensive-care/>

Рубрика: Психология труда, инженерная психология, эргономика

УДК 159.9.07

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ СТАРШЕКЛАССНИКОВ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

А.В. Терновая
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современной России всё ещё наблюдается разделение труда между мужчинами и женщинами. Мы можем наблюдать выделение специфических для мужчин и женщин видов деятельности, социальных функций и норм. Задача исследования: выявить специфику выбора юношами и девушками сфер профессиональной деятельности, проанализировать их, найти различия, спрогнозировать тенденции современного профессионального самоопределения молодежи.

Ключевые слова и словосочетания: профессиональное самоопределение, профессиональная направленность, гендерный аспект, гендер.

PROFESSIONAL ORIENTATION OF HIGH SCHOOL STUDENTS: GENDER ASPECT

In modern Russia, there is still a division of labor between men and women. We can observe the allocation of specific activities for men and women, social functions and norms. The task of the research is to identify the tendencies of choosing young professional and professional spheres for young people and girls, to analyze them, to find differences, theoretically substantiating them.

Keywords: professional orientation, professional self-determination, gender aspect, gender.

Проблема выбора профессии и последующая реализация человеком себя в ней – центральная проблема не только самоопределяющегося старшеклассника, но и всех людей, так или иначе желающих связать свою жизнь с трудовой деятельностью. Изучение профессиональной направленности старшеклассников путём сравнения предпочтений юношей и девушек позволяет нам судить о том, каковы тенденции профессионального самоопределения современной молодежи. Исследование даёт возможность понять, в чём заключаются различия в выборе профессии школьниками разного пола и как это можно использовать в программах профессиональной ориентации и процессе индивидуальной профессиональной консультации.