

УДК 159.9.01

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТУИЦИИ В ПРОЦЕССЕ РЕШЕНИЯ ПРОГНОСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ*

*В.А. ПОЛИКАРПОВ, кандидат психологических наук, доцент кафедры
психологии Белорусского государственного университета
Н.А. РАПАРОВИЧ, психолог*

В статье представлены результаты исследования интуиции в структуре процесса решения прогностических задач с использованием методики О.В. Степаносовой "Интуитивные видеоклипы". Приведены специфические особенности проявления интуиции в процессе решения прогностических задач. Осуществлен анализ интуитивной составляющей процесса предвосхищения в условиях межличностного взаимодействия.

Ключевые слова: интуиция, решение прогностических задач, предвосхищение

INTUITION IN SOLVING PROGNOSTIC PROBLEMS

*V.A. POLIKARPOV, PhD in Psychology, Associate Professor
N.A. RAPAROVICH, psychologist*

The paper presents the results of an experimental study of the process intuitive solutions prognostic problems using techniques O.V. Stepanosova "Intuitive video clips". Specific peculiarities of the manifestation of intuition in the solving prognostic problems. The analysis of the intuitive part of the process in anticipation of interpersonal interaction.

Keywords: intuition, solutions prognostic problems, anticipation

Интуиция представляет собой специфический познавательный процесс, который помогает продуцировать совершенно новое знание. Как правило, прежде чем прийти к решению поставленной задачи, прodelьвается достаточно кропотливая работа, плоды которой и приводят к интуиции.

Необходимо отметить тот факт, что интуиция в рамках философской теории познания формулировалась как дихотомия интуитивного, не опирающегося на доказательства и рационального, связанного с доказательством типов знаний. Такая же формулировка проблемы интуиции существует и в психологии.

Для начала необходимо дать общее определение понятию «интуиция». Интуиция – это «быстрая, импульсивная мысль, не основанная исключительно на логическом рассуждении» [3, с. 388].

Достаточно исчерпывающее определение интуиции дает О.В. Степаносова: «Интуиция – это знание, возникающее в неопределенной ситуации, субъективно воспринимаемое как догадка, предчувствие, внутреннее чутье, наличие которого осознается. Процесс возникновения интуитивной догадки не осознается и причины получения или доказательства её правильности не верифицируемы» [8, с. 134].

В работе Е.А. Науменко отмечается, что интуиция в качестве психического явления представляет собой систему как пространственной, так и временной упорядоченности, которая определяет особенности фазовой динамики интуиции. Е.А. Науменко отмечает: «В качестве процесса временная упорядоченность интуиции (интуитивного образа) укладывается в протекание таких психологических феноменов как инсайт,

* Статья поступила в редакцию 30 марта 2014 года.

озарение, антиципация, де-жа-вю, догадка и другие. В качестве состояния она проявляется в психологическом феномене ожидания, прозрения, предчувствия, немотивированных отношениях, симпатиях, эмпатиях и других. Как свойства-качество явления интуиции проявляются в личности в качестве ее интуитивного статуса, интуитивной ориентированности и интуитивного стиля. Особенности временной организации интуиции создают в психологическом содержании личности своеобразное образование – интуитивность как важное ее свойство» [5].

В ходе проведенного Е.А. Науменко экспериментального исследования было установлено, что высокоинтуитивные личности обладают способностью к антиципации. Как отмечает Л.А. Регуш, это является доказательством того, что интуиция выступает как одно из оснований разных видов опережающего отражения: предчувствия, прогнозирования, предвидения [7, с. 89–99].

В данной статье интуиция будет рассмотрена в качестве основания социально-перцептивного предвидения (предвосхищения) в процессе межличностного взаимодействия.

Проблема предвосхищения (предвидения) в исследованиях общения связана с изучением его социально-перцептивной стороны. Предвидение в межличностном взаимодействии состоит в том, чтобы за небольшой промежуток времени, а порой и мгновенно, создать основания для него и ответить на следующие вопросы:

Кто есть воспринимаемый человек (пол, возраст, профессия, национальность, семейное положение, социальные роли);

Что он делает (спектр его деятельности);

Как удачно он выполняет свою деятельность (способности);

Каким образом он выполняет деятельность (эмоциональные и волевые качества);

Цель его деятельности (мотивы, интересы, потребности);

Его отношение к окружающему миру;

Его особенности (черты личности) [7, с. 38].

Л.А. Регуш в своей работе обращает внимание на слова С.Л.Рубинштейна, который отмечал, что в ходе социальной перцепции возникновение образов-представлений носит прогностический характер. В процессе восприятия другого человека возникает интерпретация его поведения, которая затем становится гипотезой

Интерпретация в межличностном взаимодействии описывается в работе В.А. Лабунской. Она пишет: «Интерпретация невербального поведения представляет творческий, мыслительный процесс, направленный на выявление и реконструкцию его не всегда очевидных психологических и социально-психологических значений, на установление связей между ним и психологическими, социально-психологическими характеристиками личности и группы» [4, с. 21].

Как правило, в процессе межличностного взаимодействия, человек использует вербальные значения невербального поведения, что представляет собой проявление интерпретации. Результатом процесса интерпретации служат интерпретационные схемы невербального поведения. Содержание интерпретационных схем раскрывается с помощью соответствия психологических значений невербального поведения определенному кругу психологических и социально-психологических явлений. На операциональном уровне содержание интерпретационных схем может быть представлено в виде «полей» вербальных психологических значений невербального поведения. В структуре интерпретационных схем должно содержаться значение основных психологических и социально-психологических характеристик личности и группы, а также значения, которые фиксируют отношение субъекта к объекту восприятия. Характеристики интерпретационных схем зависят от индикативно-функциональных особенностей различных видов невербального поведения.

Интерпретационные схемы актуализируются в момент возникновения коммуникативной задачи и отражают интерпретационные возможности личности, а также оказывают влияние на успешность решения задачи и на степень адекватности понимания [4, с. 22].

Таким образом, получается, что в процессе межличностного взаимодействия, наблюдая за невербальным поведением человека, мы производим интерпретацию его поведения, содержание которой представлено в виде определенных психологических значений, а также значения отношения субъекта к объекту восприятия. Посредством наблюдения за внешним выражением поведения человека осуществляется предвидение. Предметом предвидения выступают, как обозначает Л.А. Регуш, «те из внешних признаков, которые подвержены наиболее интенсивным

действия [7].

намические элементы внешности» [7, с. 40].

По сути, это и есть невербальное поведение человека.

Формирование психологических знаний о человеке в процессе житейского общения, по мнению А.А. Бодалева, является основной проблемой социальной перцепции. В процессе общения раскрывается суть механизма взаимопознания людьми друга, которая состоит в том, что психологические качества человека раскрываются на основе отражения причинно-следственных отношений человека с окружающим миром. Эти причинно-следственные взаимосвязи осознаются как субъективные характеристики личности. Комплексы действий образуют шаблоны поведения и деятельности, с помощью которых в процессе взаимопонимания людей угадывается психологическое содержание личности. Шаблоны поведения преобразуются в сознании познающего человека в эталоны социально-психологических качеств личности. В процессе взаимопонимания людьми друг друга на основе механизмов пространственно-временных связей определяется возможное социально-психологическое содержание эталонных признаков внешности, которое представлено в виде опыта общения людей. А.А. Бодалев отмечает, что в процессе интерпретации осуществляется «приписывание» человеку качеств личности, которые соотносятся с эталоном внешности [6, с. 139-141].

По мнению В.П. Трусова, в процессе общения при оценке людей и событий, люди используют прототипные структуры знаний, которые содержатся в схемах, сценариях и теориях о взаимоотношениях людей, которые служат основой для опознания, объяснения и предсказания событий, помогают быстро категоризировать объекты и идти за пределы непосредственной информации. Многие ошибки и трудности оценивания связаны с качеством прототипной структуры знаний человека. В.П. Трусов также отмечает, что при оценке и предсказывании событий люди используют специфические эвристические правила, которые противоречат основам статистического вывода. Человеку свойственно предвосхищать события, выходя при этом за пределы получаемой информации. Человек является скорее интерпретатором, чем регистратором принимаемой информации [10, с. 15,19].

Человек способен «регулировать собственное поведение» [2, с. 27].

Изучением таких процессов занимается отрасль социальной психологии: каузальная атрибуция. Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: степень уникальности или типичности поступка и степени его социальной «желательности» или же «нежелательности». В случае типичного поведения предписание осуществляется в соответствии с ролевыми образцами и оно легче поддается однозначной интерпретации. Что же касается уникального поведения, то оно допускает множество интерпретаций. Под социально «желательным» понимается поведение, которое соответствует социальным и культурным нормам и достаточно легко объясняется. В случае нарушения таких норм возможности объяснений расширяется [1, с. 124-125].

Как отмечает Е.К. Черанева: «Социально-перцептивное предвидение понимается как эмпирический процесс получения опережающей информации о динамических компонентах экспрессивного поведения личности на основе их восприятия в ситуации непосредственного взаимодействия. В структуру образа социально-перцептивного предвидения входят изменения наблюдаемого невербального поведения собеседника, обусловленные ситуацией общения, особенностями субъекта и объекта восприятия» [11, с.6].

Таким образом, в процессе социально-перцептивного предвидения происходят изменения наблюдаемого невербального поведения собеседника, которые обусловлены самой ситуацией общения и особенностями субъекта и объекта восприятия.

Согласно теории социального научения А. Бандуры построение антиципирующих схем восприятия происходит через личный опыт (метод проб и ошибок), а также через наблюдение за поведением и его последствий у других людей. «Через посредство вербальных и воображаемых символов люди преобразуют и сохраняют опыт в репрезентативной форме, что является руководством для будущих действий. Посредством символов люди могут решать проблемы без практической реализации всех возможных решений. Они могут предвидеть возможные последствия различных поступков и соответственно корректировать свое поведение» [2, с. 27].

Человек способен «регулировать собственное поведение» [2, с. 27].

событий, предсказывающих определенные последствия» [2, с. 124].

С помощью мышления человек выстраивает антиципирующие образы, которые лежат в основе наблюдаемого поведения. Наблюдаемые действия человека обобщаются и сохраняются в символической форме. Мышление способствует тому, что человек проверяет возможные альтернативные ходы действий, отбрасывает или сохраняет их. Предвидение рассматривается как процесс моделирования поведения значимого человека, выступающего в роли модели. Реакция модели приводит к внутренним воображаемым реакциям наблюдателя, которые складываются в антиципационные схемы, выступающими внутренними сигналами, которые влияют на внешнюю реакцию наблюдателя [7, с. 42-43].

Информация, которая является основой для социально-перцептивного предвидения, как правило, получается субъектом в процессе накопления опыта общения в различных ситуациях и хранится в памяти в виде эталонов восприятия. Когда человек воспринимает динамические компоненты экспрессии, он соотносит их с хранящимися у него в памяти эталонами и предвидит дальнейшее развитие событий. Сам процесс социально-перцептивного предвидения, как отмечает Л.А. Регуш, является неосознанным. «Процессы переработки сенсорной информации при этом свернуты и проявляются в виде интуитивного предвидения. Результатом понимания и познания другого человека является социально-психологическая интерпретация, один из компонентов которой – развернутый прогноз поведенческих, эмоциональных и познавательных характеристик другого человека».

В межличностном взаимодействии предвосхищение выступает как суждение о будущем поведении и дальнейшем развитии событий, однако в рамках исследований не изучаются в полной мере интуитивные процессы формирования предвосхищений.

В ходе анализа психологической литературы было выявлено, что интуиция может выступать как одно из оснований разных видов опережающего отражения: предчувствия, прогнозирования, предвидения. Интересующее нас в рамках исследования социально-перцептивное предвидение представляет собой эмпирический процесс получения опережающей информации о динамических компонентах экспрессивного

Актуальность исследования состоит в том, что интуиция, будучи основным механизмом творческого процесса и важной составляющей психической реальности, еще недостаточно систематически изучена, не имеется законченной теории интуитивного процесса. Объектом исследования является феномен интуиции, а предметом – феномен интуиции в процессе решения прогностических задач. Целью исследования являлось рассмотрение интуиции в процессе решения прогностических задач. Также были сформулированы следующие гипотезы исследования:

Специфической особенностью интуиции является то, что она не опирается на прошлый опыт при решении прогностических задач.

Решая задачи эмоционального типа, испытуемые в большей степени опираются на интуицию, а в случае решения задач рационального типа предпочтение отдается применению стратегии анализа.

Наличие прошлого опыта повышает уверенность в точности прогноза.

Для решения задач эмпирического исследования, нами была выбрана методика «Интуитивные видеоклипы», автором которой является О.В. Степаносова. Данная методика позволяет изучить интуитивную составляющую процесса предвосхищений, а также определить точность вербальных прогнозов и уверенность в суждениях о будущих событиях.

В исследовании принимали участие люди, изъявившие добровольное согласие. Общее количество испытуемых – 81 человек, из которых 51 респондент женского пола и 30 мужского. Все они являются студентами высших учебных заведений города Минска.

Методика состоит из набора прогностических задач, условия которых задают возможность применения интуиции. К прогностическим задачам относятся те задачи, которые имеют своим требованием построение прогноза [7, с. 55].

Прогностические задачи, используемые в исследовании, содержат ситуации, которые могут встречаться в повседневной жизни испытуемых. В эмпирическом исследовании использовались 2 прогностические задачи: «Разрыв отношений», «Плохой водитель. Каждой задаче предназначен видеоролик, раскрывающий ее содержание, общей длительностью примерно 3 минуты, и связанный с видеороликом опросник.

в ситуации непосредственного взаимодействия.

тором методики О.В. Степаносовой, отсутству-

ют в свободном доступе, автором курсового проекта они снимались самостоятельно, с сохранением содержания прогностических задач, используемых в методике. Предметным содержанием прогностической задачи выступала ситуация межличностного взаимодействия, участником которой сталкивались с конфликтом или проблемой. Каждая ситуация, предъявляемая испытуемым, была разбита на две части. В первой части были представлены действующие лица, отношения между ними, развитие конфликта и проблемной ситуации. Во второй части видеоклипа было показано то, как решается проблема или конфликт. После просмотра каждой части видеоклипа, испытуемым необходимо было заполнить опросник и сформировать несколько вербальных прогнозов о том, как проблема или конфликт будут разрешены героями ситуации, предположить дальнейшее развитие событий, оценить уверенность в собственных предвосхищениях и ответить на вопросы, выявляющие выраженность интуиции и анализа в процессе формирования предвосхищений. После просмотра второй части видеосюжета испытуемым требовалось оценить эффективность собственных прогнозов.

Условия прогностических задач в методике «Интуитивные видеоклипы» задают применение интуиции, т.к. испытуемым предъявляется объективно неопределенная и незавершенная ситуация: возникновение конфликта или проблемы и при этом нет точного знания того, как решится данная ситуация. От участников исследования требовалось разрешить ситуацию неопределенности, сформировать прогноз о том, как в дальнейшем будут развиваться события [9, с. 98].

Как отмечает автор методики, О.В. Степаносова, методика создает возможность использования интуитивных прогностических процессов, так как:

В инструкции, предъявляемой испытуемым перед началом заполнения методики и перед каждой частью задачи, обозначается необходимость полагаться на интуицию при формировании прогнозов о дальнейшем развитии событий.

Знания испытуемых о ситуации ограничены и отсутствует возможность получить их дополнительно. Участникам исследования необходимо сформировать предсказание, опираясь на информацию, полученную при просмотре

которой составляет примерно 2 минуты. Испытуемые не могут узнать дополнительную информацию о героях сюжета и построение предвосхищений происходит в ситуации ограниченности знания.

Предметным содержанием прогностической задачи является ситуация межличностного взаимодействия. Именно в сфере межличностного взаимодействия, как подчеркивает, М. Рэйдл и Т. Любарт, проявляются неосознаваемые процессы, в частности, интуиция. М. Рэйдл и Т. Любарт называют данный вид интуиции социально-аффективным, который включает в себя проблемы межличностных отношений и возникает в ситуациях, когда необходимо понять человека или ситуацию [12].

Для обработки результатов использовалась компьютерная программа для статистической обработки данных SPSS версии 16.0.

Для каждой из задач, использовавшихся в методике, подсчитывался индекс точности прогноза и расстояние между индивидуальным профилем точности прогнозов и средним профилем точности прогнозов по выборке, которые показывает среднее значение точности прогноза по выборке. Чтобы сравнить уровень сложности задач, используемых в методике, был использован Т-критерий Вилкоксона. Статистически значимых различий по уровню сложности задач выявлено не было (индекс точности прогнозов по двум задачам: $s=0,1 > 0,05$; расстояние точности прогноза по двум задачам: $s=0,2 > 0,05$). Что говорит о том, что задачи имеют приблизительно одинаковый уровень сложности.

Также подсчитывался ранговый коэффициент корреляции Кендалла между индексами и между расстояниями для подтверждения результатов Т-критерия Вилкоксона. В результате подсчетов была обнаружена связь между точностью прогноза по первой задаче и по второй ($r=0,02$). Полученные результаты говорят о том, что существует связь между уровнем точности прогнозирования по задаче 1 и задаче 2. Это подтверждает результаты, полученные с помощью Т-критерия Вилкоксона о том, что задача 1 и задача 2 не отличаются по степени сложности.

Критерий Фишера применялся для сравнения двух групп: тех, кому ситуация в видеоклипе была знакома и тех, кому данная ситуация не была знакома (показатель знакомости ситуации).

по ответам на вопросы, относящиеся к показателям: уверенность в прогнозах; использование интуиции; использование интуиции больше, чем обычно; использование анализа и процентных долей респондентов, находившихся ранее в такой ситуации или не находившихся (знакомость ситуации). В итоге были получены следующие результаты:

Знакомость ситуации повышает уверенность в точности прогнозов, что подтверждает нашу гипотезу ($\chi^2_{\text{эмп}}=1,733$; $c \leq 0,05$).

При интуитивном прогнозировании действительная точность прогнозов превышает предполагаемую ($\chi^2_{\text{эмп}}=2,750$; $c \leq 0,01$).

С помощью факторного анализа ответов на вопросы, относящиеся к показателям использования интуиции; использование интуиции больше, чем обычно и использование анализа, в задачах 1 и 2 было выделено два латентных фактора: фактор анализа и фактор интуиции. После чего с помощью U-критерия Манна-Уитни была определена степень выраженности каждого из факторов в зависимости от знакомости ситуации. Были получены следующие результаты по задаче 1: фактор анализа ($U=467$; $c \leq 0,08$) фактор интуиции ($U=609$; $c \leq 0,9$). Значимых различий по каждому из факторов и знакомости ситуации выявлено не было. По задаче 2 были получены следующие результаты: фактор анализа ($U=452,5$; $c \leq 0,8$) фактор интуиции ($U=430,5$; $c \leq 0,6$). Значимых различий по каждому из факторов и знакомости ситуации по задаче 1 и задаче 2 выявлено не было.

Наличие прошлого опыта (знакомость ситуации) не способствует использованию какой-либо определенной стратегии прогнозирования, однако, как показал критерий Фишера, в большей степени стратегия анализа используется в случае знакомости ситуации, что подтверждает гипотезу о том, что специфической особенностью интуиции является то, что она не опирается на прошлый опыт при решении прогностических задач (63% респондентов использовали стратегию анализа в случае знакомости ситуации).

Также был подсчитан ранговый коэффициент корреляции Кендалла между факторами анализа и интуиции по каждой из задач. В результате чего были получены значимые корреляции между фактором анализа по задаче 1 и задаче 2 ($r=0,37$) и фактором интуиции

что при прогнозе человек опирается в большей степени либо на анализ, либо на интуицию и выбор определенной стратегии для него постоянен.

А также стоит отметить тот факт, что при решении прогностических задач каждый использует и анализ, и интуицию, но при формировании прогноза большее предпочтение отдается одной из стратегий.

Для того, чтобы выделить группы респондентов одинаково отвечающих на вопросы, относящиеся к показателям использования интуиции; использование интуиции больше, чем обычно и использования анализа, на основе факторного анализа был осуществлен кластерный анализ с помощью метода K-Means. В результате чего были выделены четыре группы ответов:

Не использовали ни анализ, ни интуицию

Использовали анализ

Использовали и анализ, и интуицию

Использовали интуицию.

После чего с помощью критерия U-Манна-Уитни была произведена оценка различий ответов в двух группах респондентов, использовавших при прогнозе анализ или интуицию. Были выявлены значимые различия по показателю расстояния во второй задаче ($U=212,5$; $c d'' 0,034$), по задаче 1 значимых различий выявлено не было. В результате чего были сделаны следующие выводы: несмотря на отсутствие различий по уровню сложности обеих задач, при формировании прогнозов по задаче 2 более высокая точность прогноза была у респондентов, использующих анализ, нежели интуицию. При формировании прогнозов по задаче 1 использование одной из стратегий не было более эффективной, чем использование другой. Это может быть связано с тем, что содержание задачи 1 было более эмоционально окрашено (ситуация, связанная с разрывом любовных отношений), а содержание задачи 2 носило более рациональный характер (ситуация, связанная с управлением автомобилем). Что подтверждает нашу гипотезу о том, что при решении задач эмоционального типа, испытуемые в большей степени опираются на интуицию, а в случае решения задач рационального типа предпочтение отдается применению стратегии анализа.

Затем подсчитывался ранговый коэффициент корреляции Кендалла между показателя-

и факторами интуиции и анализа. По задаче 1 были получены следующие результаты: фактор анализа ($r=-0,049$; $-0,027$) и фактор интуиции ($r=0,077$; $0,097$). По задаче 2: фактор анализа ($r=0,045$; $0,065$) и фактор интуиции ($r=0,034$; 0). В результате чего связи между точностью прогноза и стратегией опоры на анализ или интуицию не было обнаружено. Полученные результаты демонстрируют то, что при формировании прогнозов нельзя сказать, что использование какой-то определенной стратегии является более эффективной. Скорей всего, для повышения точности прогноза необходимо использовать как анализ, так и интуицию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 378 с.
2. Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. – СПб. : Евразия, 2000. – 320 с.
3. Кун, Д. Основы психологии: Большая энциклопедия психологии. Все тайны поведения человека / Д. Кун. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2007. – 720 с.
4. Лабунская, В.А. Интерпретация невербального поведения в межличностном общении : автореф. дис. ... доктора псих. наук : 19.00.05 / В.А. Лабунская ; Моск. гос. ун-т. – М., 1989. – с. 42.
5. Науменко, Е.А. Интуитивность как психологическое свойство личности : автореф. дис. ... доктора псих. наук : 19.00.01 / Е.А. Науменко ; Санкт-Петербург. гос. ун-т. – СПб., 2001. – с. 34.
6. Панферов, В.Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей / В.Н. Панферов // Вопросы психологии. – 1982. – №5. – С. 139-141.
7. Ретуш, Л.А. Психология прогнозирования: успехи в познании будущего / Л.А. Ретуш. – СПб. : Речь, 2003. – 352 с.
8. Степаносова, О.В. / О.В. Степаносова // Вопросы психологии. – 2003. – №4. – С. 133-143.
9. Степаносова, О.В. Интуитивные компоненты в процессе принятия решения : дис. ... канд. псих. наук : 19.00.01 / О.В. Степаносова. – М., 2004. – 208 с.
10. Трусов, В.П. Психология межличностного влияния и оценивания / В.П. Трусов. – Л. : ЛГУ, 1984. – 43 с.
11. Черанева, Е.К. Развитие способности к социально-перцептивному предвидению у студентов-будущих учителей : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.07 / Е.К. Черанева ; Рос. гос. педагог. ун-т им. А.И. Герцена. – СПб, 2002. – с. 21.
12. Raidl, M. An empirical study of intuition and creativity / M. Raidl, T.I. Lubart // J. Imagination, Cognition and Personality. – 2000/2001. – Vol. 20, №3. – P. 217-230.