

# **КОГНИТИВНАЯ НАУКА В МОСКВЕ: НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

**2013**

**МАТЕРИАЛЫ  
КОНФЕРЕНЦИИ**



Под ред. Е.В. Печенковой, М.В. Фаликман

Physical Features Guide Effective Visual Search // Journal of Experimental Psychology, 2008. — №1 37(3). — P. 471–494.

5. Juth P., Lundqvist D., Karlsson A., Öhman A. Looking for foes and friends: Perceptual and emotional factors when finding a face-in-the-crowd // Emotion, 2005. — № 5. — P. 379–395.

6. Fox, E., & Damjanovic, L. The eyes are sufficient to produce a threat superiority effect // Emotion, 2006. — № 5. — P. 534–539.

7. Fox E., Lester V., Russo R., Bowles R.J., Pichler A., Dutton K. Facial Expressions of Emotion: Are Angry Faces Detected More Efficiently? // Cognition and emotion, 2000. — № 1. — P. 61–92.

---

---

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ВЛИЯНИЯ НА СУЖДЕНИЯ О ЧЕЛОВЕКЕ КАК МОДЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ С ПОДКРЕПЛЕНИЕМ**

**Строганова Т.А., Бурдукова Ю.А., Жукова А.А.\***

[matvou@gmail.com](mailto:matvou@gmail.com)

Москва

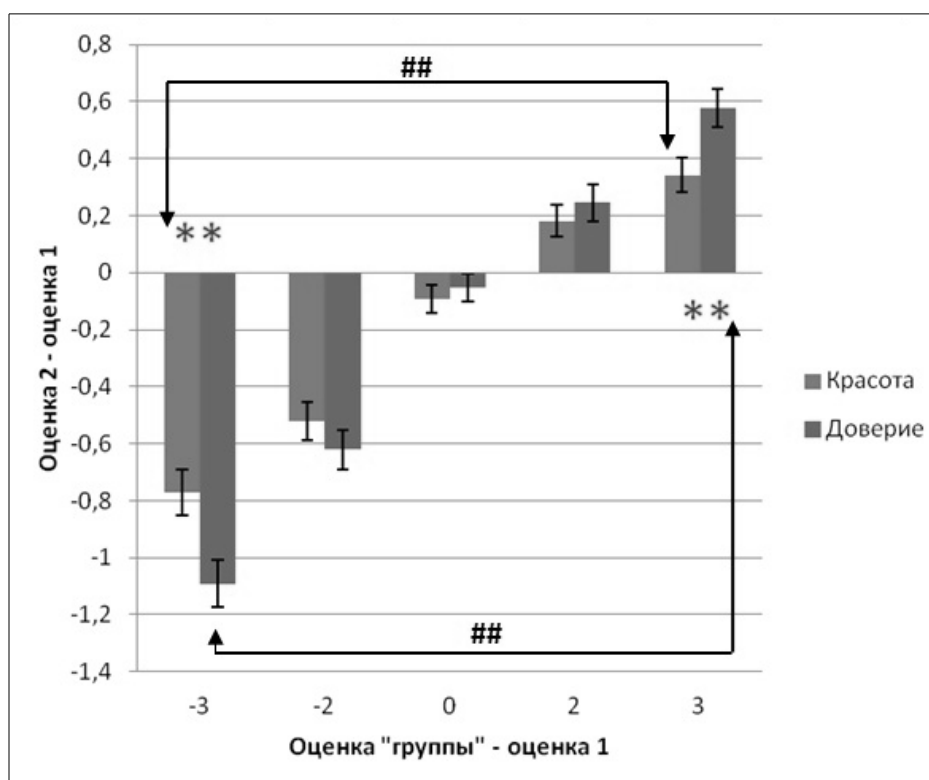
Имплицитное изменение восприятия и поведения под влиянием мнения группы является логическим последствием социализации и необходимым условием для бесконфликтного существования индивида в обществе.

Было показано, что оценка степени привлекательности партнера по общению подвержена такому влиянию, и что в основе данного явления лежат мозговые механизмы, обеспечивающие обучение с подкреплением (Klucharev, 2009). Эксперимент состоял из двух сессий. В первой испытуемым женского пола (24 женщины в возрасте от 18 до 25 лет) предъявляли фотографии женских лиц (222 фотографии) для оценки по степени привлекательности. После совершения оценки испытуемым предъявляли оценку группы, которая могла совпадать, быть выше, либо ниже. Во второй сессии испытуемые еще раз оценивали те же фотографии без предъявления мнения группы. Парадигма эксперимента исключала сознательное заучивание каких-либо критериев оценивания.

Было выявлено, что во второй сессии испытуемые неосознанно изменяли свою оценку в соответствии с оценкой группы. Таким образом, любое расхождение с мнением группы выступало в роли отрицательно подкрепления.

Влияние мнения группы распространяется также и на восприятие других коммуникативно значимых характеристик. Особый интерес пред-

ставляет способность вызывать доверие, играющая большую роль в экономической и политической жизни общества.



**Рис. 1.** Изменение оценок фотографий по признакам «красота» и «доверие» после предъявления оценки группы. Отображены средние значения и стандартные отклонения средних. Оценка 1 — средняя оценка фотографий в первой сессии, оценка 2 — во второй сессии, оценка «группы» — число, презентуемое испытуемому в качестве средней групповой оценки. На оси ординат положительные значения соответствуют увеличению средней оценки испытуемых при повторном предъявлении фотографий на соответствующее число баллов, отрицательные — уменьшению. На оси абсцисс указана степень расхождения между оценкой группы и оценкой испытуемых при первом предъявлении фотографий (отрицательные значения соответствуют переоценке). \*\* — достоверное отличие средних изменений оценки по признакам «красота» и «доверие», двухвыборочный t-критерий для независимых выборок,  $p < 0.05$ . ## — достоверное отличие средних изменений оценки при расхождении с оценкой группы на 3 и -3 балла, двухвыборочный t-критерий для независимых выборок,  $p < 0.05$ .

С целью сопоставить влияние социальных норм на степень доверия и оценку привлекательности нами был проведен эксперимент на двух группах испытуемых (14 и 13 человек женского пола в возрасте от 18 до 25 лет). Парадигма эксперимента и стимульный материал были идентичны выше описанным. Первая группа оценивала лица по привлекательности, вторая — по степени своего доверия.

Также было предположено, что расхождения между мнением группы и мнением испытуемого могут быть различны по силе оказываемого негативного подкрепления в зависимости от своего знака.

Полученные нами данные свидетельствуют о том, что доверие в большей степени, чем оценка привлекательности, подвержено имплицитному влиянию со стороны социума (рис. 1).

Причем, для обеих групп испытуемых изменение мнения о человеке в сторону негативных оценок было более выраженным, чем изменение в сторону позитивных оценок (рис. 1).

### Литература

Klucharev V., Hytönen K., Rijpkema M., Smidts A., Fernández G.  
Reinforcement learning signal predicts social conformity. // *Neuron*. 2009.  
V.61(1). P.140–51.

---

---

## **СПЕЦИФИКА КОГНИТИВНЫХ ДЕФИЦИТОВ У ДЕТЕЙ 7--10 ЛЕТ С ПРИЗНАКАМИ СДВГ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ОТКЛОНЕНИЯХ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ МОЗГА**

Сугрובה Г.А.

[sugrobovaga@mail.ru](mailto:sugrobovaga@mail.ru)

Пензенский государственный университет, Пенза

Многочисленные исследования детей с дефицитом внимания и гиперактивным поведением (СДВГ) свидетельствуют о том, что у этих детей трудности регуляции поведения сочетаются с широким спектром познавательных дефицитов [1, 2, 8]. В работах [4, 5] отмечено, что неоптимальное состояние регуляторных и информационных компонентов когнитивной деятельности при СДВГ может быть обусловлено действием различных негативных факторов, среди которых ведущими являются разнообразные отклонения структурно-функциональной организации мозга.

В исследованиях лаборатории нейрофизиологии когнитивной деятельности ИВФ РАО [5, 7, 8] показано, что у детей дошкольного и младшего школьного возраста с признаками СДВГ существенно чаще, чем у детей без нарушений внимания и поведения, выявляются ЭЭГ-признаки неоптимального функционирования лобных управляющих систем мозга, систем неспецифической активации коры и отклонения функционального состояния структур правого полушария.