

1. dva jedinci mohou být stejně sugestibilní, i když se významně liší, co se týče osobnosti,

2. dva jedinci se mohou drasticky lišit ve stupni sugestibility, i když jsou si podobní osobnostně.

Mezi množstvím moderních psychometrických nástrojů užívaných v hypnologii není mnoho škál testujících bdělou sugestibilitu. Používaná je Barberova škála sugestibility, která je „čistá“, tzn. neobsahuje indukční proceduru, kterou je však možno zařadit, vyžaduje-li to experiment (Barber 1965). Škála je osmi-položková a byla prověřena v dlouhé řadě pokusů.

Speciálním problémem je vymezení pojmu *sociální sugestibilita*. U nás tento problém není příliš propracován a v literatuře najdeme jen ojedinělé zmínky. Hoskovec (1967) definuje sociální sugestibilitu jako tendenci věřit nebo jednat podle toho, co je člověku řečeno, a to ze společenských motivů, jako je závislost na někom, strach před někým nebo láska k někomu. Hájek a Kratochvíl (1973) mluví o sociální sugestibilitě, když subjekt podléhá tvrzením a sociálnímu tlaku bez rozumových argumentů. Svoboda (1980) považuje sociální sugestibilitu za schopnost individua být ovlivněn jedincem či skupinou jiných lidí, kteří zaujímají jiný nebo dokonce právě opačný názor na určitou skutečnost, a to tak, že subjekt po vystavení vlivu skupiny změni svůj názor, postoj, mínění, protože se domnívá, že jeho původní mínění bylo nesprávné. Sociální sugestibilitu chápe jako percepčně-kognitivní restrukturuaci, a tedy nejen behaviorálně. Skupinový konformismus, který Krech, Crutchfield, Ballachey (1968) pokládají za rys osobnosti s velkou afinitou k sugestibilitě, lze definovat změnami v reakcích po uplatnění skupinového vlivu. U konformismu chybí vnitřní přijetí sugesce, a to je hlavním rozdílem mezi oběma jevy. V pojetí Sherifa a Sherifové (1969) tento rozdíl mizí, neboť hovoří o konformitě pravé (když jsou skupinové normy interiorizovány) a nepravé (compliance), je-li přizpůsobeno jen vnější chování. Moorové (1964) se sociální sugestibilita jeví jako vlastnost, která se projevuje akcemi v testech persuasibility (Janis), influencibility (Schachter) a autokineze (Sherif). Reakce v těchto třech testech se značně lišily, a to vedlo Moorovou k názoru, že každý z nich asi měří jiný druh reakce.