

НІКОЛАЄНКО С.О.

кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи» Національного банку України

НІКОЛАЄНКО С.І.

кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи» Національного банку України

**НЕПРЯМІ НАВІЮВАННЯ В КОМУНІКАТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

***Анотація.** У статті розглянуто особливості вирішення суггестивно-комунікативних задач у структурі комунікативної діяльності викладача вищого навчального закладу. Спеціально проаналізовані змістовні особливості деяких мовних форм непрямого навіювання в процесі вирішення суггестивно-комунікативних задач.*

***Ключові слова:** комунікативна діяльність, суггестивно-комунікативна задача, непряме навіювання.*

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности решения суггестивно-коммуникативных задач в структуре коммуникативной деятельности преподавателя высшего учебного заведения. Специально проанализированы содержательные особенности некоторых речевых форм косвенного внушения в процессе решения суггестивно-коммуникативных задач.*

***Ключевые слова:** коммуникативная деятельность, суггестивно-коммуникативная задача, косвенное внушение.*

***Synmaru.** In the article features suggestive solutions and communication problems in the structure of communicative activity instructor. Specifically*

analyzed the substantive features of some forms of speech indirect suggestion in solving suggestive and communication tasks.

Keywords: *communicative activity, suggestive and communicative task, indirect suggestion.*

Постановка проблеми. Суть професійної діяльності педагога в контексті сучасної парадигми освіти становить соціально-педагогічне й психологічне проектування освітніх процесів, що забезпечують становлення особистості учня та студента (Н.В. Кузьміна, С.Д. Максименко, А.К. Маркова, Л.М. Мітіна, О.В. Скрипченко й ін.).

У психолого-педагогічній літературі проблема педагогічного спілкування як комунікативної діяльності викладача розглядається в різних контекстах: 1) у контексті категорії педагогічного процесу (В.О. Сластьонін, В.С. Селіванов, І.Ф. Харламов і ін.); 2) у контексті категорії педагогічної праці (І.О. Зимня, А.К. Маркова, Л.М. Мітіна й ін.); 3) у контексті категорії педагогічної діяльності (Н.В. Кузьміна, Н.В. Кухарев, О.І. Щербаков і ін.).

Але в контексті категорії педагогічної діяльності подальшого уточнення вимагає поняття педагогічного спілкування як комунікативної діяльності, функціональне співвідношення педагогічних, комунікативних та сугестивно-комунікативних задач у структурі педагогічної діяльності, особливості мовних засобів навіювання у процесі рішення сугестивно-комунікативних задач викладачем вищого навчального закладу.

Метою даного дослідження є виявлення та аналіз мовних засобів непрямого навіювання у процесі рішення сугестивно-комунікативних задач викладачем вищого навчального закладу.

Результати теоретичного аналізу проблеми. Сучасні автори визначають професійно-педагогічну діяльність як виховний і навчальний вплив викладача на учня, спрямований на його особистісний, інтелектуальний й діяльнісний розвиток, що виступає одночасно як основа його саморозвитку й самовдосконалення.

У психолого-педагогічних дослідженнях педагогічної діяльності домінує підхід до виділення її компонентів як відносно самостійних функціональних видів діяльності педагога. При цьому можна чітко розрізнити дві групи педагогічних функцій: цільові й організаційно-структурні. При цьому педагогічне спілкування трактується як комунікативна діяльність, яка є найважливішим структурно-функціональним компонентом педагогічної діяльності викладача [4].

Розглянемо особливості педагогічного спілкування як комунікативної діяльності. Сфера педагогічної праці відноситься до такого виду професійної діяльності, у якому провідну роль відіграє процес спілкування. Існують наступні підходи до пояснення сутності феномену педагогічного спілкування: 1) як поведінки, представлені реакціями педагога та учнів (біхевіоризм); 2) як міжіндивідуальних контактів, виявлених та упорядкованих у ситуаціях, учасниками яких можуть бути викладач та учні під час навчання (психоаналіз); 3) як міжособистісних взаємин, що створюють можливості для особистісного зростання (самоактуалізації) викладача та учнів (гуманістична психологія); 4) як інструмента розвитку інтелектуальних умінь та навичок учня, формування його когнітивних структур, норм і цінностей (когнітивна психологія); 5) як системи взаємодій у процесі вироблення й зміни соціальних значень та ситуацій педагогом й учнями (інтераціоналізм) [3], [6].

Педагогічне спілкування є різновидом професійного спілкування, через який відбувається соціально-психологічна взаємодія викладача з учнями. Призначення педагогічного спілкування полягає як у передачі суспільного й професійного досвіду (знань, умінь, навичок) від викладача до учня, так і в обміні особистісними розуміннями, пов'язаними з об'єктами, що вивчаються, і життям у цілому. Тому змістом такої взаємодії виступає обмін інформацією, здійснення виховних впливів, створення оптимальних умов для розвитку мотивації навчання студентів і школярів та забезпечення творчого характеру їх учбової діяльності тощо [3], [6].

Проаналізуємо взаємозв'язок педагогічної діяльності й комунікативної діяльності викладача, де педагогічне спілкування є основним засобом, через який здійснюється реалізація завдань навчання й виховання, стратегічних завдань педагогічної діяльності. Між педагогічними й комунікативними задачами простежується наступний зв'язок: 1) для рішення педагогічної задачі викладач обирає адекватну систему методів навчання й виховання; 2) система методів навчання й виховання практично реалізується через систему комунікативних задач, які й забезпечують викладачеві реальний педагогічний вплив на учнів. Іншими словами, після постановки загальної педагогічної задачі, вибору методів впливу викладач повинен утворити на її основі комунікативну задачу для організації безпосереднього впливу на студента.

Різновидом педагогічних задач є сугестивно-педагогічні задачі. Під сугестивно-педагогічною задачею ми розуміємо осмислену педагогічну ситуацію із привнесеної в неї сугестивно-педагогічною метою. При цьому загальна сугестивно-педагогічна задача надалі трансформується в систему конкретних сугестивно-педагогічних задач навчально-виховного процесу. Ми розрізняємо також стратегічні, тактичні й оперативні сугестивно-педагогічні задачі. Сугестивно-педагогічні задачі ми також розділяємо на виховні й дидактичні задачі. Основним засобом, через який здійснюється реалізація сугестивно-педагогічних задач навчання й виховання, є комунікативна діяльність викладача.

На наш погляд, при рішенні сугестивно-педагогічної задачі реалізація сугестивно-комунікативних задач пов'язана головним чином з виконавським етапом сугестивно-педагогічного впливу. Тому в структурі виконавського етапу сугестивно-педагогічного впливу необхідно розрізняти наступні загальні сугестивно-комунікативні задачі: 1) встановлення рапорту між викладачем-сугестором і учнем-сугерендом (учнями-сугерендами); 2) підвищення сугестивності учня-сугеренда (учнів-сугерендів); 3) проведення викладачем-сугестором змістовних навіювань.

У цілому рішення такої загальної сугестивно-комунікативної задачі, як побудова рапорту між сугестором і сугерендом, відбувається у формі комунікативного підстроювання й ведення стосовно різних аспектів поведінки і суб'єктивної реальності останнього. Зокрема, рапорт (у формі комунікативного підстроювання й ведення) може бути здійснений у процесі реалізації поточних вербальних і невербальних сугестивно-комунікативних задач стосовно наступних феноменів: 1) певних аспектів зовнішньої поведінки сугеренда (позі, спрямованості уваги, сприйнятливості до зовнішніх подразників, словесним висловленням тощо); 2) внутрішніх процесів сугеренда (емоціям, репрезентативним системам); 3) постійних індивідуальних стереотипів сугеренда (індивідуальному стилю самопрояву, концептуальним метафорам, навичкам і здібностям, проблемним стереотипам).

При рішенні такої загальної сугестивно-комунікативної задачі, як підвищення сугестивності учня-сугеренда (учнів-суггерендів), можуть бути реалізовані, зокрема, такі поточні сугестивно-педагогічні комунікативні задачі, як: 1) техніка убудованої метафори («подвійної, потрійної спіралі»); 2) бесіда сугестора з іншими людьми (або розповіді про інших людей) у присутності сугеренда; 3) техніка аналогового маркування («аналогового позначення», «прихованого навіювання», «вставленого повідомлення», «схованої команди»); 4) постановка питань, які вимагають несвідомого пошуку; 5) техніка активізації репрезентативних систем сугеренда тощо [2], [5].

При рішенні такої загальної сугестивно-комунікативної задачі, як проведення викладачем-сугестором змістовних навіювань, можуть бути реалізовані наступні поточні сугестивно-педагогічні комунікативні задачі: 1) прямі педагогічні навіювання; 2) непрямі педагогічні навіювання.

Прямі педагогічні навіювання можуть розглядатися у двох аспектах: 1) в аспекті комунікативного впливу на емоції, установки, неусвідомлювані мотиви сугеренда (у формі сугестивних настанов сугестора); 2) в аспекті

комунікативного впливу на складові поведінки сугеренда (у формі сугестивних команд і наказів сугестора).

Пряме навіювання може бути імперативним і мотивованим. Найважливішими комунікативними формами прямого навіювання виступають: «позитивні навіювання», «негативні навіювання», «конкретні навіювання», «загальні навіювання» [1], [7].

Непрямі педагогічні навіювання характеризуються або неясністю мети для сугеренда, або відсутністю прямої спрямованості на того, хто є дійсним об'єктом впливу. При цьому зміст непрямой сугестії включається сугестором у повідомлювану інформацію в схованому, замаскованому виді.

Найважливішими комунікативними формами непрямой педагогічного навіювання виступають: «складне складене навіювання», «пресуппозиція» «трюїзм», «негативні парадоксальні навіювання», «подвійне зв'язування, або вибір без вибору», «навіювання, які зв'язані з часом», «парадоксальні навіювання», «мобілізуючі навіювання», «відкриті навіювання», «комплементарні навіювання» тощо [1], [7].

«М'які» форми непрямой навіювання рідко зустрічають опір у студента-сугеренда. Разом з тим, довільне використання непрямой навіювання потребує від педагога-сугестора неординарності рішень, великої винахідливості у виборі мовних форм його реалізації, а також певного самовладання й артистизму.

Розглянемо змістовні особливості деяких мовних форм непрямой навіювання у процесі рішення сугестивно-комунікативних задач викладачем вищого навчального закладу [1], [5], [7].

1. «Складне складене навіювання». Воно являє собою складносурядне або складнопірядне речення. Найчастіше перша частина речення є «приєднанням», тобто описує психічний стан або ситуацію сугеренда в цей момент часу, а друга частина - «веденням», тобто описує ефект, що сугестор хоче викликати в сугеренда.

Приклади: 1) «Чим уважніше ви слухаєте мій голос, тим глибше ви можете проникнути в сутність теми, що викладається»; 2) «У міру того, як ви концентруєтесь на суті викладеного матеріалу, ви можете дуже точно запам'ятати наступний матеріал (далі можуть йти цифри, факти, поняття тощо)».

2. *«Послідовність прийняття»*. Даний вид навіювання схожий на попередній, але складається з більшої кількості фраз «приєднання» і дозволяє досягти, таким чином, більшої згоди сугеренда. Мова йде про послідовне прийняття якихось ідей. Людина, слідкуючи за логікою мовлення сугеренда, подумки погоджується з кожним наступним постулатом, оскільки перед цим уже погодилася з попереднім. Найвідомішим прикладом є «правило чотирьох так»: коли сугеренд чотирі рази відповів «так» на питання, прохання, заяви сугестора, то в п'ятий раз він, найімовірніше, скаже «так» автоматично.

Приклади: 1) «Наші заняття почалися у 8:00, темою нашого заняття було (те і те), ми з вами розглянули всі поставлені в лекції питання (твердження приєднання), і ви зможете самостійно підготуватися до семінарського заняття на високому рівні (твердження ведення)»; 2) «Ми з вами в цій кімнаті, і ви чуєте мій голос, відчуваєте стілець, у якому сидите, бачите секундну стрілку на годиннику (твердження приєднання), і ви зможете дуже точно відтворити весь матеріал, який ви підготували на семінарське заняття (твердження ведення)».

3. *«Пресуппозиція»*. Під пресуппозицією, або припущенням, розуміється явище, що обов'язково трапиться. Речення звичайно будується як складне складене й конструюється так, що наголос падає на одну частину, а ненаголошена частина і є пресуппозицією, оскільки звучить як така, що обов'язково трапиться.

Приклади: 1) «Ви зможете зайнятися самодослідженням, коли сядете в це крісло» (передбачається, що самодослідженням сугеренд займеться обов'язково); 2) «Коли підеш у бібліотеку, візьми словник іноземних слів» (передбачається, що сугеренд обов'язково піде в бібліотеку).

4. *«Трюїзм»*. Це мовна констатація певних фактів, подій, явищ, які не можна заперечувати. Це можуть бути як факти, що випливають із життєвих спостережень, так і факти, які відомі всім. Трюїзми можна розглядати і як «порожню породу», що необхідна для заповнення простору мовлення сугестора, і як різновид навіювання. У цьому випадку трюїзми застосовують для одержання ефекту «ведення» сугеренда, що виникає після сприйняття ним трюїзму.

Приклади: 1) «Кожна людина виняткова, ми все це знаємо (приєднання у формі трюїзму), і тому ви можете вирішити цю задачу своїм індивідуальним способом (твердження ведення)» 2) «Все тече, усе змінюється (приєднання у формі трюїзму), і ви теж здатні до глибинних трансформацій (твердження ведення)».

5. *«Негативні парадоксальні навіювання»*. Звичайно такі навіювання мають негативні частки й можуть діяти потрійно. По-перше, сугестор може прагнути привернути увагу сугеренда до предмета або явища. По-друге, оскільки деякі сугеренди звикли не погоджуватися з думкою навколишніх людей, те сугестор може використовувати їх «стратегію неугодовства» за аналогією з математичним принципом: «мінус на мінус дає плюс». По-третє, частка «не» несвідомим не засвоюється, і тому фраза: «Ви можете думати про цю проблему і не думати про цю проблему» - звучить на рівні несвідомого сугеренда фактично як здвоєне навіювання думати про цю проблему.

Приклади: 1) «Не думайте про домашнє завдання, не думайте про тих успіхах, яких ви досягнете при його виконанні»; 2) «Не треба мріяти про ті переваги, які ви будете мати після отримання відмінної оцінки за моїм предмету».

6. *«Подвійна зв'язка, або вибір без вибору»*. По логіці дії цей вид навіювання близький до пресуппозиції й дає ілюзорну можливість вибору там, де його немає. Таке навіювання приймається легко, оскільки існує видимість вільного ухвалення рішення.

Приклади: 1) «Ви волієте відповідати на мої питання тоді, коли сядете на стілець або коли пересядете в крісло?»; 2) «Ти підеш відповідати на питання відразу або після того, як трохи подумаєш над відповіддю?»

7. *«Навіювання, які пов'язані з часом»*. Такі сугестії мають на увазі, що трансформація відбудеться тоді, коли в сугеренда наступить суб'єктивно підходящий час. Йому пропонується вибрати підходящий часовий інтервал, коли він може виконати запропоновану дію. Оскільки сугестор не висуває твердої вимоги виконувати навіювання саме зараз, то сугеренд легше погоджується з запропонованим в них змістом. Навіювання, які пов'язані з часом, можна розглядати як варіант подвійної зв'язки.

Приклади: 1) «У кожної людини зміни відбуваються з різною швидкістю: комусь досить дня, щоб змінитися, комусь двох, а комусь потрібен тиждень»; 2) «У міру поглиблення в досліджуваний предмет ваше розуміння сутності процесів може спостерігатися відразу або через деякий час».

8. *«Мобілізуючі навіювання»*. Для мобілізуючих навіювань використовується особливий порядок побудови фрази, яка вимовлюється за один видих. При цьому цілісне речення в ході реалізації сугестії може бути розбите на кілька фраз, кожна з яких вимовляється окремо, на черговому видиху. Наприкінці фрази ставиться дієслово або віддієслівна частина мови, наприклад дієприкметник, що носить мобілізуючий характер, який підсилюється мовним наголосом. Подібна побудова фрази стимулює несвідоме сугеренда, підштовхуючи його до дії.

Приклад: «И ви можете починати РУХАТИСЯ (мовний наголос)... до мети, що УСВІДОМЛЮЄТЕ (мовний наголос)... і коли ви будете готові ЗМІНЮВАТИСЯ (мовний наголос)... ви зможете це ЗРОБИТИ (мовний наголос)».

9. *«Парадоксальні навіювання»*. У зміст парадоксальних навіювань входять елементи, які здаються, на перший погляд, суперечливими.

Приклади: 1) «Протягом наступної хвилини у вас буде стільки часу, скільки ви захочете для завершення роботи із внутрішньої інтеграції нових можливостей»; 2) «У вашім минулому досвіді перебувають всі необхідні ресурси для рішення будь-яких проблем у майбутньому».

10. *«Відкриті навіювання»*. Іноді відкриті навіювання виділяють в окрему групу, але вони близькі до непрямих навіювань. Вони створюються в такий спосіб: сугестор дає сугеренду кілька ідей на вибір, перераховуючи можливі варіанти рішення його проблеми.

Приклади: 1) «И для того, щоб навчитися вирішувати складні проблеми в міжособистісних відносинах, ви можете читати книги, дивитися навчальні відеофільми, прийти на семінар, а можете зробити щось ще, що дозволить вам досягти цієї мети»; 2) «И для рішення своєї проблеми Ви можете згадати що-небудь важливе: те, що трапилося дуже давно, або недавно, або щось середнє».

11. *«Метафора»*. Метафора є непрямим методом досягнення багатьох сугестивних цілей. Вона вважається одним із самих потужних і в той же час м'яких засобів, які застосовуються для надання сугеренду важливої інформації. Метафора може застосовуватися як при утилізації гіпнотичного стану, так і для навіювання поза станом трансу.

У метафори є кілька властивостей, які роблять її найважливішим інструментом сугестії: 1) подоба метафори проблемі сугеренда; 2) образність метафори, що дозволяє їй знайти дорогу в сферу несвідомого, де перебувають як проблеми сугеренда, так і ресурси для їхнього вирішення; 3) багатозначність метафори, що дозволяє сугеренду знайти в ній саме той зміст, що потрібний йому для вирішення власної проблеми.

12. *«Контекстуальне навіювання (аналогове позначення)»*. Контекстуальне навіювання присутнє тоді, коли на тлі розміряного мовлення слово або фраза виділяється тоном голосу, паузами, гучністю або якими-небудь іншими мовними характеристиками. Свідомість розуміє, що логіка

речення не порушена, і тому не втручається, а несвідоме активізується, сприймаючи до керівництва спеціально виділену в мовленні інформацію.

13. *«Афектаційна сугестія»*. Афектаційна сугестія заснована на підвищеній сугестивності осіб, що перебувають у стані афекту. При цьому «порада» сугестора, надана сугеренду в стані його афекту, здобуває значну силу, тому що під впливом афекту пильність сугеренда приспана.

Наприклад, сугестор у розмові зі схвильованим сугерендом намагається якимось заспокоїти останнього, завойовуючи його увагу, а потім після невеликої паузи дає імперативну або кооперативну «пораду», пов'язану зі змістом його проблеми.

14. *«Комплементарна сугестія»*. Комплементарна сугестія заснована на здатності деяких людей «танути, як сніг, тільки-но їх злегка обдадуть теплом компліменту». При цьому тонка похвала, компліменти дозволяють сугестору побічно навіювати сугеренду заздалегідь заплановані вчинки.

Наприклад, сугестор вислухує чергове висловлення сугеренда, а потім починає розхвалювати останнього, робити йому компліменти, одночасно аплодуючи його словам, ляскаючи його по плечу, потискуючи руку. Така техніка обробки свідомості сугеренда називається «бомбардуванням любов'ю». Після цього сугестором робляться утилізаційні навіювання, які, природно, можуть некритично сприймаються сугерендом від людини, що ним «широ захоплюється».

Висновки. Таким чином, в процесі педагогічної комунікації викладач вузу при вирішенні сугестивно-комунікативних задач може використовувати як прямі, так і непрямі навіювання.

Користь непрямих навіювань полягає в тому, що вони: 1) дозволяють краще використовувати несвідомі резерви психіки сугеренда; 2) будять ресурсні спогади, відчуття й асоціації, які можуть мати терапевтичне й педагогічне значення; 3) дозволяють втягувати в сугестивну трансформацію різні рівні функціонування психіки сугеренда; 4) збільшують часовий період

між навіюванням сугестора й відповідними реакціями сугеренда, що зменшує необхідність постановки останнім захисних бар'єрів.

Недоліки непрямих навіювань полягають у тому, що: 1) у сугеренда може виникнути відчуття того, що сугестор не в змозі або не бажає займатися його проблемою; 2) сугеренд може відчувати, що ним, можливо, цілеспрямовано маніпулюють або навіть обманюють; 3) навіть якщо проблема сугеренда буде вирішена на несвідомому рівні, те це не дасть йому ключ до рішення майбутніх проблем на свідомому рівні.

Література

1. Беккио, Ж. Новый гипноз [Текст]: практ. руководство [пер. с франц. М. Р. Гинзбурга] / Жан Беккио, Шарль Жюслен. - М.: Независимая фирма «Класс», 1997. - 160 с.
2. Гончаров, Г. А. Суггестия: теория и практика [Текст] / Г. А. Гончаров. - М. : КСП, 1995. – 320 с.
3. Кан-Калик, В. А. Педагогическое общение как предмет теоретического и прикладного исследования [Текст] / В. А. Кан-Калик, Г. А. Ковалёв // Вопросы психологии. – 1985. – № 4. – С. 9–16.
4. Кузьмина, Н. В. Психологическая структура деятельности учителя [Текст] / Н. В. Кузьмина, Н. В. Кухарев. – Гомель : Изд-во Гомельского гос. университета, 1996. - 57 с.
5. Мелихов, И. Н. Скрытый гипноз [Текст] : практ. пособие / И. Н. Мелихов. – Волгоград : Перемена, 2002. – 376 с.
6. Цимбалюк, І. М. Психологія спілкування [Текст] : навчальний посібник / І. М. Цимбалюк. – К. : Професіонал, 2004. – 304 с.
7. Япко, М. Д. Введение в гипноз [Текст] : практ. руководство / М. Д. Япко. – М. : Центр психологической культуры, 2002. – 191 с.

Ніколаєнко С.О. Непрямі навіювання в комунікативній діяльності викладача вищого навчального закладу / С.О. Ніколаєнко // Гуманітарний вісник ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. - Додаток 1 до Вип. 27, Том 9 (42) : Тематичний випуск "Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору". - К. : Гнозис, 2012. - С. 430-438.

Довідка про автора

Прізвище, ім'я, по батькові
Ніколаєнко Сергій Олександрович
Місце роботи, посада
доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи» Національного банку України
Науковий ступень
кандидат психологічних наук
Домашня адреса, телефон
м. Суми, пр-т М. Лушпи, б. 47, кв. 21; дом. 60-70-36; моб. 099-678-2-959