

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ БАЗОВИХ ВИДІВ СУГЕСТІЇ

Анотація. У статті виявлені, уточнені й систематизовані основні види навіювань, які використовуються в різних непедагогічних психотехніках, але які можуть бути застосовані також і педагогом у процесі реалізації сугестивно-педагогічного впливу в різних формах навчально-виховної роботи. Автор доводить, що у якості основних видів сугестивного впливу повинні розглядатися прямі та непрямі види сугестивного впливу.

Ключові слова: сугестія, види сугестії, підвищена сугестивність, методи прямого навіювання, методи непрямого навіювання, користь навіювань, недоліки навіювань.

Постановка проблеми. В сучасних умовах актуальним є вдосконалювання психолого-педагогічних технологій педагогічної праці. Важливим аспектом педагогічної праці є психолого-педагогічні технології сугестивного впливу педагога на учнів.

Формулювання педагогом навіювань, у яких є шанси «пробитися» у підсвідому сферу учня, є одним із провідних джерел сили сугестивно-педагогічного впливу. Однак бурхливий розвиток психотехнологій сугестивного впливу відбувається на сьогодні переважно в непедагогічних сферах: психотерапії, нейро-лінгвістичному програмуванні, рекламі, політиці, бізнесі тощо.

Отже, продовжує залишатися актуальним завдання виявлення, уточнення й систематизації основних видів навіювання, які розроблені в різних непедагогічних психотехніках, але які потенційно можуть використовуватися педагогом у процесі сугестивно-педагогічного впливу в різних формах навчально-виховної роботи.

Метою даного дослідження став аналіз базових видів сугестії, які можуть бути використані педагогом *на етапі утилізації стану підвищеної сугестивності* учня в структурі процесу сугестивно-педагогічного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на складність класифікації навіювань, у сугестивно-психологічній літературі в структурі сугестивного впливу розрізняються наступні базові види навіювання, пов'язані з етапом утилізації стану підвищеної сугестивності сугеренда: 1) прямі навіювання; 2) непрямі навіювання [2]; [3]; [5]; [6].

Прямі навіювання припускають розуміння сугерендом мети сугестивного впливу, чітко вказуючи на очікувану дію або психологічну реакцію з його боку. У значній мірі вони належать до свідомого досвіду даного сугеренда й зазичай дають конкретні вирішення проблем, а також детальні інструкції про те, як реагувати на рекомендації й питання сугестора [6].

Даний вид сугестії відповідно до її психологічної природи може розглядатися у двох аспектах: 1) в аспекті впливу на емоції, установки, неусвідомлювані мотиви сугеренда (у формі сугестивних наставлянь сугестора); 2) в аспекті впливу на складові поведінки сугеренда (у формі сугестивних команд і наказів сугестора).

Пряме навіювання може бути імперативним і мотивованим. *Імперативне навіювання* наяву (сугестивні команди й накази) робиться наказовим, емоційно-насиченим тоном, що не допускає сумнівів. Пряме навіювання здійснюється у вигляді коротких, зрозумілих сугеренду фраз із повторенням ключових слів і висловів, які підкріплюються й підсилюються невербальними сигналами. Імперативне навіювання є стресовим видом впливу на людину. Іноді імперативне навіювання називають «батьківським» методом сугестії.

Мотивоване навіювання включається в текст сугестії у вигляді елементів роз'яснення й переконання. Сугестивні наставляння, що впливають на емоції, установки й мотиви поведінки сугеренда, робляться спокійним тоном у

вигляді м'яких, заспокійливих фраз, які зазвичай повторюються кілька разів. Іноді мотивоване навіювання називають «материнським» методом сугестії [3].

Розглянемо найважливіші змістовні особливості різних форм прямого навіювання.

1. *«Позитивні навіювання»*. Ці навіювання найбільш популярні, прості й безвідмовні. Вони будуються таким чином, щоб допомогти усвідомити сугеренду, що він може досягти бажаних станів, переживань, відносин. Оскільки слова сугестора орієнтують сугеренда на актуалізацію певного досвіду, конкретне позитивне навіювання конструюється таким чином, щоб стимулювати певні бажані або необхідні реакції.

Приклади: 1) «Ви можете згадати ту мить, коли пишалися собою»; 2) «Ви в змозі знайти в собі сили, про існування яких навіть не підозрювали».

2. *«Негативні навіювання»*. За допомогою даних навіювань можна актуалізувати бажану реакцію сугеренда, рекомендуючи йому не реагувати тим способом, що від нього насправді очікується. Якщо застосовувати негативні навіювання з урахуванням контексту комунікації й характеру сугеренда, вони можуть виявитися винятково корисними.

Приклади: 1) «Ви не повинні тепер думати із симпатією про свою школу»; 2) «Спробуйте не думати про те, хто з ваших друзів завтра не прийде на вечірку».

3. *«Конкретні навіювання»*. Дані навіювання містять детальні описи почуттів, спогадів, думок або фантазій, які повинні бути актуалізовані в сугеренда в процесі навіювання. При цьому приведення численних деталей, що стосуються кожного елемента досвіду, який навіюється, може викликати бажаний сугестивний ефект більш повно, тривало й надійно.

Приклади: 1) «Подумайте на хвилинку про червону троянду, про її м'які, оксамитові пелюстки, її ніжний запах»; 2) «Чи пам'ятаєте ви, як приємно відкусити спілий апельсин, коли рот наповнюється слиною, а по пальцях тече солодкий ароматний сік?»

Однак кожне конкретне навіювання може стати в той же час і джерелом потенційної невдачі. Таке можливо тому, що велика кількість деталей, які приводить сугестор, збільшують імовірність переживань сугеренда, що йдуть врозріз зі змістом навіювань сугестора.

4. *«Загальні навіювання».* На відміну від конкретних навіювань, у загальних навіюваннях відсутні деталі, що дає сугеренду можливість вільно вибирати елементи суб'єктивного досвіду, які асоціюються з абстрактним змістом навіювання. У межах сугестивного процесу вони дають сугеренду шанс використовувати власний досвід та інформацію для деталізації й реалізації змісту навіювання. Таким чином, навіювання, яке може здатися занадто узагальненим, щоб бути успішним, насправді стає стимулом для осмисленого індивідуалізованого переживання.

Приклади: 1) «Ви в змозі згадати деяке переживання свого дитинства, до якого ви так давно не зверталися»; 2) «Чи пам'ятаєте ви той особливий момент, коли ви були задоволені собою?»

Жодне із зазначених вище загальних навіювань спеціально не уточнює, який саме спогад мається на увазі. Тому сугеренд сам змушений актуалізувати конкретні елементи індивідуального досвіду. Застосовуючи визначення «конкретний», «певний», «специфічний», «особливий», сугестор підштовхує сугеренда до концентрації на одному зі своїх реальних переживань, які мали місце в минулому. Здійснений сугерендом вибір конкретного суб'єктивного переживання є результатом актуальної взаємодії між свідомою й несвідомою сферами його психіки [6, с. 74 - 75].

К.І. Платонов відзначав, що при конструюванні формул прямого навіювання доцільно використовувати наступні принципи: 1) зміст прямого навіювання повинен мати форму імперативного повідомлення, пов'язаного з минулим, сьогоденням або майбутнім сугеренда; 2) формула навіювання повинна бути виражена в деяких простих і зрозумілих словах, які відповідають за своїм змістом особистісним якостям сугеренда, рівню його інтелектуального розвитку, змісту його проблеми; 3) при здійсненні прямого

навіювання сугестор повинен вимовляти слова авторитетно і твердо, упевнено і спокійно, повторюючи формулу навіювання кілька разів; 4) успіх словесного навіювання значною мірою визначається не тільки змістом самої формули навіювання, але й виразністю мовлення - силою звуку, інтонацією голосу, певними наголосами, що відповідають змісту вимовлених слів; 5) зміст формули прямого навіювання повинен мати чітку спрямованість на вирішення проблеми сугеренда; 6) зміст навіювання повинен перебувати в гармонії з етичними нормами, соціальними установками, самолюбством сугеренда; 7) формула навіювання повинна містити певні строки й умови її реалізації; 8) пряме навіювання може містити елементи мотивованого роз'яснення, авторитетного наставляння або поради; 9) слова навіювання повинні бути досить яскраво емоційно забарвлені; 10) сугестор повинен заздалегідь передбачити можливі обставини й ускладнення (ятрогенію), у силу яких його слово може виявитися діючим інакше, ніж він замислив [5, с. 266 - 268].

Непрямі 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 вигляді й характеризується неусвідомленістю, непомітністю, мимовільністю її засвоєння сугерендом. «М'які» форми непрямой навіювання рідко зустрічають опір з боку сугеренда. Непряме навіювання дуже часто може бути ненавмисним, будучи звичайним компонентом міжособистісного спілкування. Разом з тим, довільне використання непрямой навіювання потребує від сугестора неординарності рішень, великої винахідливості у виборі мовних форм його реалізації, а також певного самовладання й артистизму.

Непрямі навіювання звичайно тісно пов'язані з проблемою сугеренда й викликають у нього бажані реакції замаскованим й мимовільним способом. Ці навіювання можуть бути досить тонкими. Зазвичай вони конкретно не

торкаються свідомого досвіду даної людини, тому потребують від сугеренда різноманітних суб'єктивних інтерпретацій. Застосування непрямих навіювань може приводити до того, що на рівні свідомості сугеренд буде думати про зміст актуальної бесіди, у той час як його несвідоме почне асоціювати отриману інформацію із внутрішнім досвідом, прокладаючи таким чином дорогу до його внутрішніх трансформацій [6].

Різновидом непрямих навіювань є «черезпредметне» (опосередковане) навіювання. У цьому випадку використовується додатковий подразник, що набуває нового інформаційного значення через зроблене пряме навіювання.

При навіюванні через предмети сугестор зв'язує певне навіювання з деяким предметом, завдяки чому воно й здійснюється у зв'язку з даним предметом. Відповідно індиферентний до цього подразник одержує на даний період часу певну умовнорефлекторну значимість. Звідси витікає, що «непряме словесне навіювання засноване на утворенні складного умовного зв'язку між подразником другої сигнальної системи (слова навіювання), даним безумовним подразником і фактом реалізації ефекту, що навіюється (виникнення внаслідок цього явища або дії, що навіюється)» [5, с. 36].

В умовах опосередкованого непрямих навіювання момент використання викликаного стану або дії може бути відстрочений. У силу цього сам факт словесного впливу навіювання відходить на задній план, а навіювання стає діючим приховано. Непряме навіювання «з успіхом може бути застосоване в стані неспання й має значно більшу силу, чим навіювання пряме» [5, с. 37].

Одним із часто використовуваних шляхів непрямих навіювань є призначення плацебо. Плацебо-ефект досягається призначенням індиферентної речовини з інформацією про очікуваний ефект у разі її вживання. При цьому посилюючий плацебо-ефект доцільно використовувати для досягнення максимального ефекту від мінімальної дози речовини. Спрямовуючий плацебо-ефект може полягати також у розширенні спектра дії реального лікувального препарату (наприклад, установка на транквілізатор одночасно і як на снотворне, і як на релаксуючий засіб). Плацебо-ефект при

цьому забезпечується кольором, формою, розміром, дозою препарату, режимом його прийому тощо.

Розглянемо змістовні особливості деяких мовних форм непрямого навіювання.

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, який сугестор хоче викликати в сугеренда.

Приклади: 1) «Чим уважніше ви слухаєте мій голос, тим глибше ви можете поринути в спогади свого дитинства»; 2) «В міру того, як ваш подих стає рівним, ви можете розслабитися ще більше».

2. *«Послідовність прийняття»*. Даний вид навіювання схожий з попереднім, 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 чотири рази відповів «так» на питання, прохання, заяви сугестора, то в п'ятий раз він, найімовірніше, скаже «так» автоматично.

Приклади: 1) «Ми з тобою зустрілися сьогодні ранком, а вже вечір. І ми по-справжньому добре провели цей день: ми разом попрацювали у бібліотеці, побродили по місту, довідалися багато нового (твердження приєднання). Тому давай і завтра знову зустрінемося й проведемо весь день разом (твердження ведення)»; 2) «Ми з вами в цій кімнаті. І ви чуєте мій голос, відчуваєте крісло, у якому сидите, бачите секундну стрілку на годиннику (твердження приєднання), і ваші очі можуть захотіти заплющитися (твердження ведення)».

3. *«Пресуппозиція»*. Під пресуппозицією, або припущенням розуміється явище, що обов'язково трапиться. Речення зазвичай будується як складне й конструюється так, щоб наголос падає на одну частину, а ненаголошена частина, яка і є пресуппозицією, сприймається 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 впливають 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 всі це знаємо (трюїзм), і тому ви можете відчувати розслаблення своїм неповторним, винятковим способом (ведення)»; 2) «Все тече, все змінюється (трюїзм), і ви теж здатні до глибинних трансформацій (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 оточуючих людей, те сугестор може використовувати їх «стратегію негативізму» за аналогією з математичним принципом: «мінус на мінус дає плюс». По-третє, частка «не» несвідомим не засвоюється, і тому фраза: «Ви можете закривати очі й не закривати очі» – звучить на рівні несвідомого сугеренда фактично як здвоєне навіювання закрити очі.

Приклади: 1) «Не думайте про білу березу, не думайте про її зелені листочки й весняний березовий сік»; 2) «Не треба закривати очі й думати про пляж, шерех піску й приємне розслаблення у всьому тілі під променями теплого літнього сонця».

6. *«Подвійна зв'язка, або вибір без вибору»*. За логікою 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 учити уроки зараз або коли пограєш із братом?»

7. *«Навіювання, які пов'язані з часом»*. Такі сугестії мають на увазі, що трансформація відбудеться тоді, коли для сугеренда наступить суб'єктивно доречний час. Йому пропонується вибрати доречний 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) «По мірі занурення в транс, руки й ноги можуть почати розслаблюватися відразу або через деякий час».

8. *«Мобілізуючі навіювання»*. Для мобілізуючих навіювань використовується особливий порядок побудови фрази, яка вимовляється 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: «І ви можете починати РУХАТИСЯ (мовний наголос)... до мети, яку 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 вашому минулому досвіді знаходяться всі необхідні ресурси для вирішення 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 вирішення його проблеми.

Приклади: 1) «І 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) «І для вирішення 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) подібність змісту метафори проблемі сугеренда; 2) образність метафори, що дозволяє їй знайти шлях у 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 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 афекту, здобуває значну силу, тому що під впливом афекту пильність сугеренда приспана.

Наприклад, сугестор у розмові зі схвильованим сугерендом намагається якось 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 вислуховує чергове висловлювання 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 щиро захоплюється [2]; [3]; [5].

Висновки. Таким чином, у педагогічній праці можливе використання прямих і непрямих видів навіювання. При цьому *користь від прямих навіювань* полягає в тому, що вони: 1) мають безпосередній зв'язок із

проблемами сугеренда; 2) ясно визначають і постійно нагадують про мету, до якої йде сугеренд; 3) безпосередньо й активно утягують сугеренда в сам процес сугестивної трансформації; 4) можуть слугувати моделлю у вирішенні майбутніх складностей, які можуть виникнути в сугеренда при свідомому вирішенні проблем. *Недоліки прямих навіювань* полягають у тому, що в них: 1) доводиться покладатися на те, щоб сугеренд свідомо піддався впливу сугестора; 2) у меншому ступені використовуються резерви несвідомого сугеренда; 3) безпосереднє згадування проблеми сугеренда, потенційно небезпечної для нього, може викликати опір прямому навіюванню.

Користь непрямих навіювань полягає в тому, що вони: 1) дозволяють краще використовувати несвідомі резерви психіки сугеренда; 2) актуалізують 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 активізації 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, то це не дасть йому ключ до вирішення майбутніх проблем на свідомому рівні.

Список використаної літератури

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] / Геннадий Аркадиевич Гончаров. - М. : КСП, 1995. – 320 с.

3. Гордеев, М. Н. Техники гипноза [Текст] / Михаил Николаевич Гордеев, Виталий Георгиевич Евтушенко. - М. : Изд-во Института Психотерапии, 2003. - 245 с.

4. Мелихов, И. Н. Скрытый гипноз [Текст] : практ. пособие / Игорь Николаевич Мелихов. – Волгоград : Перемена, 2002. – 376 с.

5. Платонов, К. И. Слово как физиологический и лечебный фактор [Текст]: 3-е изд., испр. и доп. / Константин Иванович Платонов. – М.: Медгиз, 1962. – 532 с.

6. Япко, М. Д. Введение в гипноз [Текст]: практ. руководство / Майкл Дэвид Япко. – М. : Центр психологической культуры, 2002. – 191 с.

Summary: Nikolaenko S.O. «Psychological characteristics of the basic types of suggestion». In the educational process may be used direct and indirect forms of suggestion. Direct suggestions involve understanding by the object of suggestion goals of influence, as well as understanding of actions or psychological reactions which are expected from him. In indirect suggestion object of suggestion don't know purposes of the person who makes influence. The content of suggestion is included in the information in a disguised form.