ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ

Жебчук І.В.
аспірант,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

НАВІЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Питання навіювання є одним із найважливіших питань сучасної психології і суспільного життя, яке за останній час отримало величезне практичне значення, зокрема завдяки вивченню гіпнотизму. Хоча навіювання є значно ширшим процесом, оскільки воно проявляється в стані бадьорості і при цьому спостерігається в скрізь і сюди в суспільному житті за найрізноманітніших обставин. Однак, не дивлячись на значне практичне значення навіювання, його психологічна природа залишається до сих пір так мало вивченою, що різні автори надавали і надають цьому поняттю досить різного значення.

Феномен навіювання з фізіологічної точки зору виглядає як найбільш спрощений типовий умовний рефлекс людини [2, с. 46].

Навіювання являє собою цілеспрямований неаргументований вплив однієї людини на іншу за допомогою передачі інформації з метою нав'язування певних настанов.

За В.М. Бехтеревим, навіювання є безпосереднім прищепленням тих чи інших психічних станів однією особистістю іншій, що відбувається без участі волі того, хто сприймає і нерідко без чіткого з його боку усвідомлення. В цьому визначенні є суттєва різниця між навіюванням як засобом психологічного впливу однієї особи на іншу від переконання, яке відбувається завжди не інакше як за допомогою логічного мислення за участю особистої свідомості [1, с. 92].

Навіювання – це цілеспрямований вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприймання висловлених думок та волі. Процес навіювання ґрунтується на впливі словом, який умисно перебудовує щось у діяльності і скерований на підвищення результативності дій [4, с. 161].

Навіювання як метод психологічного впливу – це процес здійснення впливу на свідомість особистості чи групи людей, що базується на некритичному (і часто несвідомому) сприйнятті інформації. Найважливішою особливістю навіювання на відміну від переконання є його спрямованість не на здатність людини мислити і міркувати, а на її готовність отримувати розпорядження, інструкції. Саме тому навіювання не потребує системи логічних взаємопов'язаних доказів і глибокого усвідомлення значення інформації, що повідомляється. Аргументація тут часто замінюється констатацією того, що навіюється. В процесі сприйняття навіювання діяльність мислення послаблюється і воно працює лише на сприймання та запам'ятовування [5, с. 45].

Під впливом навіювання можуть виникати уявлення, що не відповідають дійсності, з'явитися наміри та поривання діяти і вірити джерелу інформації, не ставлячи під сумнів його надійність. За допомогою навіювання створюється дещо майже сліпе, несвідоме, неосмислене. Через навіювання у свідомості карбуються стереотипи, життєві мудрості, закріплені в прислів'ях, афоризмах, крилатих висловах. Разом з тим, навіювання виявилося єдиним можливим способом передачі ідей, які неможливо логічно обґрунтувати чи навіть є абсурдними з точки зору здорового глузду та звичних норм [6, с. 184–185].

Ефективне навіювання має такі характеристики:

- ***цілеспрямованість та плановість*** (навіювання здійснюється на основі конкретних ціле та задач, що відповідають планам психологічних операцій та умовам, в яких вони проводяться);
- ***визначеність об'єкта навіювання*** (навіювання повинно готуватися та здійснюватися лише для певної групи людей з урахуванням їхніх найважливіших психологічних, соціальних, релігійних, національних і культурних особливостей);
- ***некритичне сприйняття інформації об'єктом навіювання*** (навіювання базується на дуже низькому рівні прояву критичності та усвідомленості його об'єктом, а тому воно не потребує системи логічних доказів і звернення до активної діяльності мислення);
- ***визначеність поведінки, що ініціюється*** (кінцевою ціллю навіювання є виклик певної реакції, певної поведінки об'єкта психологічного впливу) [5, с. 46].

Навіювання в стані бадьорості, на відміну від гіпнозу, В.М. Бехтерев пов'язував з «загальною свідомістю» того, хто піддається навіюванню. Тому тут може йти мова про певні форми пригнічення особистого «я» і внесення психічного змісту в «загальну свідомість». В даному випадку співвідношення навіюваної і «особистої свідомості» кардинально відрізняються від їхнього співвідношення при гіпнозі. Той факт, що при навіюванні в стані бадьорості немає амнезії (або наявна лише частково), говорить про те, що зміст навіювання пов'язується з «особистою свідомістю» і може відтворюватися мимовільно. Напевно, в даному випадку гальмуються лише механізми логічної обробки навіюваного зі збереженням його зв'язків на рівні пам'яті, тобто вимикаються лише певні елементи «особистої свідомості» [1, с. 43–44].

В понятті навіювання перш за все наявний елемент безпосереднього впливу. Не залежно від того, чи буде навіювання виконуватися за допомогою слова чи якого-небудь явища чи дії, воно завжди впливає не шляхом логічного переконання, а безпосередньо впливає на психічну сферу чи в крайньому випадку без опрацювання збоку суб'єкта, завдяки чому відбувається справжнє прищеплення того чи іншого психофізичного стану [1, с. 96].

На думку Душкіної М.Р., навіювання – це свідомий вплив ініціатора на адресата, спрямований на зміну його стану чи відношення до об'єкта чи предмета. Воно розглядається як безконфліктне прийняття інформації при зниженні її свідомого аналізу і некритичному ставленні з опорою на фонетико-фонологічний, лексичний, синтаксичний, макроструктур ний механізми. Способи впливу – в основному вербальні, невербальні (весь спектр), шляхом

стимуляції сенсорної системи, регуляції реалізації потреб і залучення до діяльності. Здійснюється різними методами:

- використання особистого авторитету, соціального статусу;
- впевненість вербальної і невербальної поведінки;
- створення обстановки, що посилює вплив навіювання;
- темпо-ритмічні характеристики мовлення – чіткість, помірність;
- вибір найбільш впливових партнерів [3, с. 134].

Список використаних джерел:

1. Бехтерев В.М. Гипноз, внушение, телепатия / В.М. Бехтерев. – М.: Мысль, 1994. – 364 с.

2. Вітенко І.С., Вітенко Т.І. Основи психології. Видання друге, перероблене і доповнене / І.С. Вітенко, Т.І. Вітенко. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2008. – 256 с.

3. Душкина М. Р. Психология влияния / М.Р. Душкина. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с.

4. Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия: Учебное пособие / Т.С. Кабаченко. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 554 с.

5. Крысько В. Словарь-справочник по социальной психологии / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.

6. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов : [монография] / Шерковин Ю.А. – М. : Мысль, 1975. – 217 с.

Кривенко-Камінська О.Ю.

викладач психології та практичний психолог КЗЛОР,
«Бродівський педагогічний коледж імені Маркіяна Шашкевича»

ЦІННІСНІ ОРІЄНТАЦІЇ СТУДЕНТІВ-ВИПУСКНИКІВ ПЕДАГОГІЧНОГО КОЛЕДЖУ

Поняття «цінність» детально почали досліджувати у 60–70-х роках XX століття у філософії, психології, соціології, педагогіці тощо. Займалися вивченням психології цінностей такі вчені: *А. Маслоу, Г. Олпорт, М. Рокич, Ш. Шварц, Б. Ананьєв, А. Здравомислов, А. Лазурський, Д. Леонтьєв, І. Пригожин, С. Рубінштейн та ін*. Життєві цінності у психології розглядаються як сукупність найважливіших якостей внутрішньої структури особистості, які є для неї особливо значущими.

Життєві цінності – це ідеї, ідеали, цілі, до яких прагне людина та суспільство. **Ціннісні орієнтації** – це стани, явища і процеси в навколишньому житті, які стають орієнтиром для людини, спрямовують формування її цілей, а також способи їх досягнення [2, с. 13-15].

Одним із дослідників ціннісних орієнтацій був *Андрій Здравомислов*. У праці «Потреби, інтереси, цінності» він подає концепцію виникнення ціннісних уявлень людини: «Духовні прагнення, ідеали, принципи, норми моральності належать не стільки до сфери дії інтересів, скільки до сфери цінностей. Стимули та причини людської діяльності отримують тут свій