

ВНУШЕНИЕ

Приходько Ксения
Документоведение и
архивоведение
3 курс

ТЕЗАУРУС

- **Суггестор** - источник суггестии или внушающий субъект – любой индивид, группа, средства массовой информации.
- **Суггеренд** – объект суггестии (внушаемый) – индивид, группа, социальный слой
- **Заражение** - 1) процесс передачи эмоционального состояния от одного другому на психофизиологическом уровне контакта помимо или дополнительно к собственно смысловому воздействию; 2) способ влияния, основывающийся на общем переживании большой массы людей одних и тех же эмоций. Заражение может обладать различной степенью произвольности. При наличии обратной связи способно нарастать в силу взаимной индукции, приобретая вид циркулярной реакции. (Проявление реакции спортивных болельщиков)

- **Подражание** – механизм социализации, следования образцу.

За подражанием стоят разные психологические механизмы:

в младенчестве — подражание движениям и звукам является попыткой установить контакт

в детстве — проникновение в смысл человеческой деятельности через моделирование в игре

в юности — идентификация с кумиром, принадлежность к группе в зрелом возрасте — научение в профессиональной деятельности

- **«Эффект плацебо»** (рас. лат. placebo — поправляюсь, удовлетворяю) — внешне положительный лечебный эффект, который связан с авторитетом врачей, с авторитетом лекарств и степенью самовнушения пациента. Плацебо — это фальшивое лекарство (например — обычная лактоза), которую вам дали под видом настоящего. Используется, когда реальная причина болезни не медицинская, а психологическая (например, гастрит, вызванный длительной депрессией). Эффект плацебо — это когда данная аскорбинка вам действительно помогла
- **Патология** - (от греч. παθος — страдание, боль, болезнь и λογος — изучение) — болезненное отклонение от нормального состояния или процесса развития. К патологиям относят процессы отклонения от нормы, процессы, нарушающие гомеостаз, болезни, дисфункции
- **Аффект** - (от лат. *affectus* — душевное волнение, страсть) — сильное, быстро возникающее и бурно протекающее психическое состояние, характеризующееся сильным и глубоким переживанием, ярким внешним проявлением, сужением сознания и снижением самоконтроля.
- **Аффект (психология)** — эмоциональный процесс, характеризующийся кратковременностью, интенсивностью и выраженными физиологическими проявлениями.

ДЕФИНИЦИЯ

- **Внушение** – это сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям
- Психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (иногда и эмоциональные) конструкции
- **Основное средство внушения** – слово. Мимика и жесты оказывают дополнительное влияние

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНУШЕНИЯ



- **Во-первых**, огромное значение имеют особенности того, кто осуществляет внушение (**суггестор**) – его социальный статус, привлекательность, волевые и интеллектуальные характеристики
- **Во-вторых**, немаловажными являются особенности того, на кого внушение направлено (**суггеренд**), в частности, его способность включать механизмы психологической защиты
- **Третьим** значимым фактором являются особенности отношений между суггестором и суггерендом – доверие, авторитетность, зависимость
- **В-четвертых**, эффективность внушения зависит от способа конструирования сообщения – уровня аргументированности, характера сочетания логических и эмоциональных компонентов, подкрепления другими воздействиями

- Согласно **В.М. Бехтереву**, внушение действует путем непосредственного прививания психических состояний, т.е. идей, чувствований и ощущений, не требуя вообще никаких доказательств и не нуждаясь в логике
- Внушение представляет собою гораздо более распространенный и нередко более могущественный фактор, нежели убеждение
- Оно играет особо видную роль в нашем воспитании, по крайней мере до тех пор, пока логический аппарат ребенка не достигнет известной степени своего развития, позволяющего ему усваивать логические выводы
- Внушения приобретают силу путем повторения. Человек может отвергнуть предложение, сделанное один раз, но если послушает одно и то же некоторое время – примет его. Кроме того, внушение может не произвести заметного действия сразу, а проявиться через определенное время. Когда сознание заинтересовано и отвлечено, подсознание остается без защиты и впитывает все, что ему говорят



ВИДЫ ВНУШЕНИЯ

□ **Прямое** – воздействие словами.

а) команды и приказы. Носят авторитарный, директивный характер. Это резкие, короткие фразы, сопровождающиеся соответствующей мимикой, жестами, интонацией. Обычно фразы повторяются несколько раз.

б) наставления, влияющие на эмоции, установки и мотивы поведения. Это мягкие убаюкивающие фразы, они повторяются несколько раз спокойным тоном.

□ **Косвенное** – скрытое, замаскированное внушение.

Используются промежуточные действия или раздражитель с целью усиления эффекта, например, таблетка, не имеющая лечебных свойств («эффект плацебо»). Усваивается косвенное внушение неосознанно, произвольно, незаметно.



НАМЕРЕННОЕ И НЕНАМЕРЕННОЕ ВНУШЕНИЕ

- **Внушение намеренное** - суггестор старается достичь конкретной цели, знает что и кому хочет внушить, прилагает усилия для достижения поставленных целей. Для намеренного внушения не нужно вводить суггеренда в состояние сна, не нужно никакого подчинения воли внушаемого лица
- **Внушение ненамеренное (невольное)** - суггестор не ставит перед собой цель внушить что-либо суггеренду и не прилагает никаких усилий. Происходит при естественном общении одного лица с другим. Возможно в случае предрасположенности суггеренда к тому, что внушается. (Т.е. внушение «У тебя ничего не получится!», подействует только в случае, если высказано в момент, когда у суггеренда что-то не получилось). Это внушение происходит незаметно для лица, на которого оно действует, а потому обыкновенно и не вызывает с его стороны никакого сопротивления. Оно редко действует сразу, чаще медленно, но верно укрепляется в психической сфере. Невольное внушение действует на нас везде и всюду в повседневной жизни. Не замечая того сами, мы приобретаем в известной мере чувства, суеверия, предубеждения, склонности, мысли и даже особенности характера от окружающих нас лиц, с которыми мы чаще всего обращаемся

НАМЕРЕННОЕ ВДУШЕНИЕ. ГИПНОЗ

Гипноз — это искусственно вызываемое сноподобное состояние, при котором торможением охвачена не вся кора головного мозга, а отдельные ее участки; так называемые "сторожевые пункты" сохраняют возбудимость, обеспечивая контакт загипнотизированного с раздражителями.

Гипноз — это временное состояние сознания, характеризующееся сужением его объема и резкой фокусировкой на содержании внушения, что связано с изменением функции индивидуального контроля и самосознания.

Для каждого, кто интересуется проблемами гипноза, обязательно выполнение двух требований:

1. Категорически запрещается воздействовать, а тем более лечить гипнозом лицам, не имеющим специального медицинского образования.

2. Детям до 10-12 лет лечение гипнозом **противопоказано**.

Общие условия ввода в гипнотическое состояние таковы:

- диактивирующее действие любого из монотонных раздражителей;
- полная релаксация (расслабление) пациента;
- установка на восприятие пациентом доминирующего раздражителя и отвержение всех посторонних раздражителей.



ВОСПРИИМЧИВОСТЬ К ГИПНОЗУ

- **Гипнотизировать** - значит влиять в смысле усыпления. Каждый не душевнобольной человек может спать и в какой-либо степени поддаваться духовному влиянию, почти все нормальные люди - в этом убедились на практике опытные гипнотизеры - могут быть загипнотизированы
- Бернгейм считал врача, занимающегося гипнозом, недостаточно опытным, если он был не в состоянии загипнотизировать, по крайней мере, 80% своих пациентов. Льебо находил в среднем среди 100 человек только трех, совершенно не поддавшихся влиянию гипноза; Веттерштранд в Стокгольме насчитывал 3%, Беландер в Йёнчепинге - 2%, Ван Рентергем в Амстердаме - 6%, Нотцинг - 10%, Туккей - 14%, Форель насчитывал 6%. Среди поддающихся воздействию находится много нервных людей, между тем как в общем люди со здоровыми нервами поддаются более глубокому усыплению, чем нервные люди. Душевнобольные не могут быть загипнотизированы.



ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ

По содержанию внушение может быть **положительным и отрицательным**.

- Положительное прививает положительные психологические свойства, качества, состояния (уверенность в себе, вера в излечение).
- Отрицательное прививает отрицательные психологические свойства, качества, состояния (леность, неуверенность в себе, нечестность).



САМОВНУШЕНИЕ

- **САМОВНУШЕНИЕ** - прививание психических состояний, обусловленное не посторонними влияниями, а внутренними поводами, источник которых находится в личности самого лица, подвергающегося самовнушению
- Самовнушение развивается без внешнего воздействия и может проявляться в форме чистого представления; например, представления: "теперь я устал", "теперь у меня кружится голова", - могут возникнуть у кого-нибудь во время прогулки и произвести соответствующее действие. Такое самовнушение образуется не путем здорового мышления, а вследствие мнимого представления, психической "заразы" или ложного толкования физических восприятий
- С научной точки зрения было бы правильнее назвать ошибочное представление результатом воображения, которое легко подавить убеждением. А понятие "самовнушение» должно относиться к таким душевным процессам, которые проявляются в форме внушения, вызывают физические действия и не могут быть оттеснены убеждениями или силой воли



МАССОВОЕ ВНУШЕНИЕ



□ Всякого человека легче загипнотизировать, если он видел чужие гипнозы. Особенно дети принимают в этом большое участие, психологам случалось видеть, как дети засыпали в то время, когда гипнотизировали других. И эта заразительность внушений - ее можно назвать психической индукцией - обнаруживается и наяву

□ Внушение тем сильнее, чем большее количество людей уже подчинилось ему: конечно, если предполагать, что у всех в группе приблизительно одинаковое предрасположение к внушению

□ Чем больше люди внутренне или внешне схожи с другими - по одежде, по возрасту со сверстниками, по образованию с людьми одной профессии или по взглядам или намерениями на политических собраниях, - тем сильнее развивается взаимное духовное влияние. Невольно мысли и чувства принимают общее направление, внимание устремляется одинаковым образом, мы готовы к общим восприятиям, одинаковым



□ Чем некультурнее масса, тем большее влияние оказывают внушения

ПЕРЕДАТЧИКИ ВНУШЕНИЯ

- Главным передатчиком внушения от одного лица другому служит орган слуха, так как словесное внушение является и наиболее распространенным и наиболее действительным
- Зрительное внушение - включающее использование изображений лиц, предметов или явлений.
- Внушение при посредстве осязательного и мышечного чувства.
- Непосредственная передача психических состояний вследствие патологии



АУТОГЕННАЯ ТРЕНИРОВКА

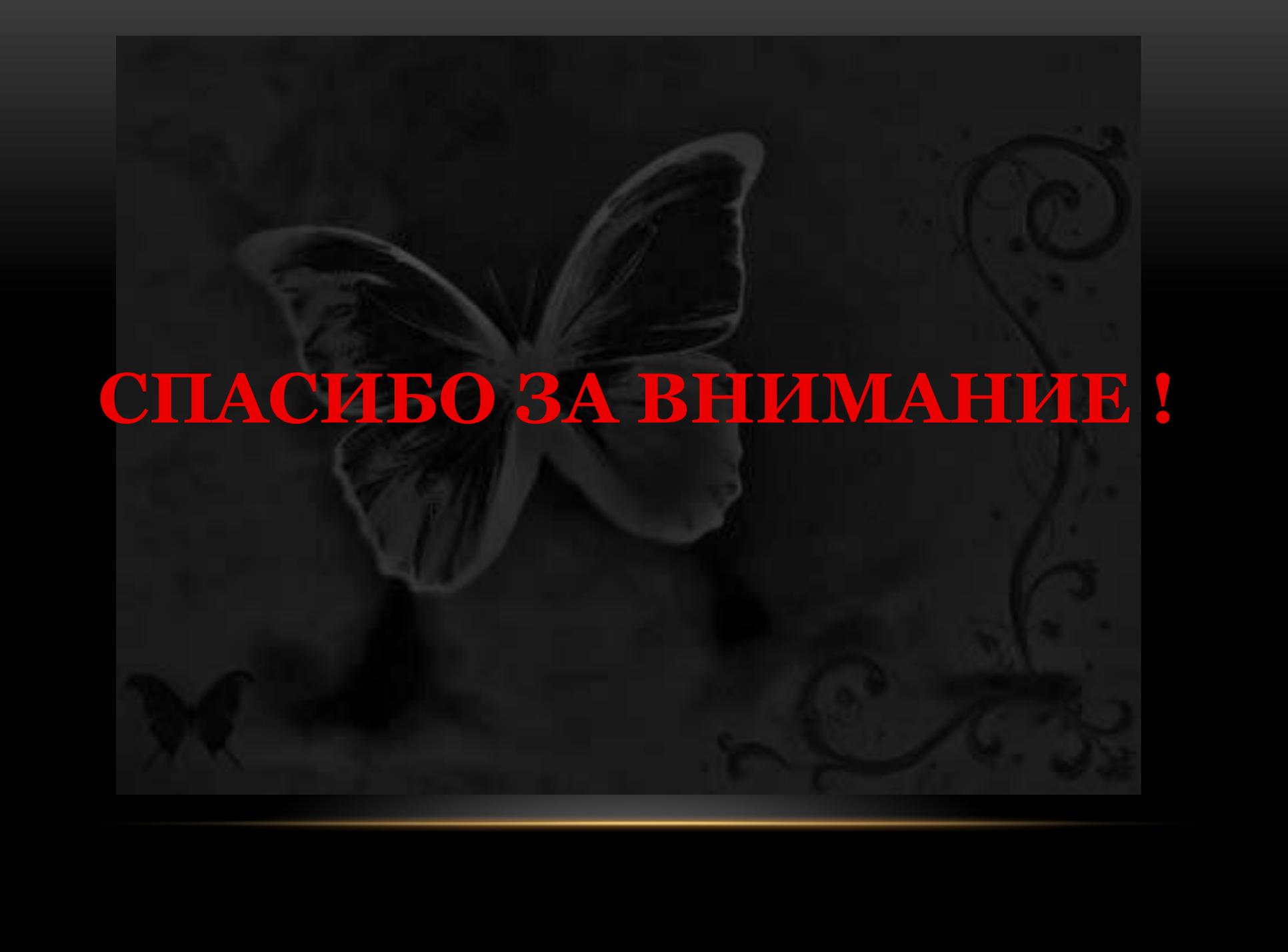
Аутогенная тренировка (АТ) — это методика воздействия человека на самого себя посредством формул самовнушения в состоянии полного расслабления (релаксации) с целью влияния на свое настроение, чувства, намерения, волю.

Ключевым моментом АТ является умение достигать состояния аутогенного погружения — своего рода полудремы, в котором образные, эмоционально окрашенные представления оказывают влияние на ту часть нервной системы человека, которая не управляется сознательной волей. Иначе говоря, именно в этой ситуации создаются условия для обучения бессознательного психического. Приводим полную схему занятий АТ, состоящую из последовательности формул для достижения состояния аутогенного погружения:

Я совершенно спокоен (1 раз).
Правая рука тяжелая (6 раз).
Я совершенно спокоен (1 раз).
Правая рука теплая (6 раз).
Я совершенно спокоен (6 раз).
Сердце бьется спокойно
и ровно (6 раз).
Я совершенно спокоен (1 раз).

Дыхание спокойное и ровное (6 раз).
Мне легко дышится (1 раз).
Солнечное сплетение излучает
тепло (6 раз).
Я совершенно спокоен (1 раз).
Лоб приятно прохладен (6 раз).
Я совершенно спокоен (1 раз).
Лоб приятно прохладен (6 раз).

Для выхода из состояния погружения используется фраза: «Гуки-скапы. Дыхание глубокое. Открыть глаза. Расслабить руки».



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

ТЕСТ. ЛЕГКО ЛИ ВЫ ПОДДАЕТЕСЬ ВНУШЕНИЮ?

1. После каждого нового сообщения о какой-то диете или более рациональном образе жизни вы...

А. Сразу пересматриваете или даже меняете свой образ жизни, режим питания.

Б. Задумываетесь, что из всего этого может пригодиться и вам.

В. Никогда не обращаете на это внимания (по вашему мнению, человечество уцелело потому, что никогда об этом не задумывалось).

2. Если на вашем лице выступила сыпь или вы поранили лицо при бритье, то вы...

Г. Не выходите из дома, пока лицо не заживет, так как вам кажется, что, если вы выйдете в таком виде, все будут обращать на вас внимание.

Д. Вы пытаетесь каким-то образом скрыть это, а как только встречаете кого-то из знакомых, сразу же объясняете, что с вами случилось.

Е. Вы не будете обращать на это внимания, любопытство посторонних вас не интересует.

3. Если вы почувствовали, что кто-то идет за вами и чуть ли не наступает вам на пятки, вы...

Б. Ускоряете шаг.

В. Вам все равно, но из любопытства вы оглядываетесь и смотрите, кто это.

4. Вам нужно принять важное решение, и вы...

Г. Не говорите с другими потому, что боитесь получить противоречивые советы, которые собьют вас толку.

Д. Ищете совета, но в конце концов поступаете по-своему.

Е. Слушаетесь только самого себя.

5. Вы приболели, но не идете к врачу, потому что...

А. Там много больных, которые станут рассказывать о своих недомоганиях, а это вас раздражает.

Б. У вас просто нет для этого времени, вы уверены, что все пройдет само собой.

В. Врач может сказать вам что-то неприятное.

6. Если на новом месте работы, учебы все вдруг начинают твердить, что вы очень симпатичный человек, а на предыдущем месте у вас были проблемы в общении с людьми, то вы подумаете, что...

Г. Новые коллеги (студенты) правы, на старом месте вас просто не понимали.

Д. Они менее требовательны.

Е. Они более спокойны, философски ко всему относятся.

7. В театр, кино вы идете сразу, как только поймете, что герой, о котором идет речь...

А. Похож на вас, у него те же проблемы, и вам интересно, как он их разрешит.

Б. Герой и обстановка совершенно не похожи на вашу, поэтому вам интересно все это сравнивать с собой.

В. Вы смотрите с одинаковым удовольствием фильмы и спектакли, не сопоставляя героев с собой.

8. Если станут утверждать, что в последнее время ваша работа не отличается в лучшую сторону, то...

Г. Это сильно травмирует вас, вы начнете работать еще хуже.

Д. Так как вы сами не замечаете такого спада в работе, то решите, что вас хотят сбить с толку.

Е. Вы сами попробуете подвести итоги своей работы и заметите, что, хотя она и небезупречна, вы работаете с интересом и не хуже других.

9. Если шофер такси взглянет на вас с плохо скрываемой досадой, то вы...

А. Решите, что вы ему просто не понравились.

Б. Что, может быть, он очень устал.

В. Решите, что он, вероятно, вечно всем недоволен.

10. Как только вы вспоминаете о ваших бабушке и дедушке, с которыми не живете вместе, или о своих пожилых родителях, то...

Г. Вам прежде всего вспоминается запах в их доме, вы его буквально «чувствуете».

Д. Вам даже иногда «слышатся» их голоса.

Е. Вы видите расположение комнат, предметов в их доме.