Тема 8. Навіювання, зараження, наслідування

План лекції

8.1. Навіювання: умови, види та індивідуальні відмінності

8.2. Самонавіювання, психічне зараження та наслідування

8.3. Очікування, позитивне використання навіювання та захист від нього

Література: [2, 3, 5, 6, 7, 9, 11, 12]

8.1. Навіювання: умови, види та індивідуальні відмінності

Навіювання (сугестія) – процес впливу на психіку людини, пов'язаний зі зниженням свідомого й критичного опрацювання змісту та сприйняттям його без логічного аналізу. Навіюване повідомлення реалізується через емоційно-образні, авторитетні, повторювані звернення; результат – виникнення станів, установок, дій, що не є наслідком аргументованого переконання. Сугестія відрізняється від переконання відсутністю опори на доводи, а від примусу – відсутністю погрози: ефект досягається довірою, авторитетом, емоціями, станом адресата [3; 5; 9].

Історично вивчення сугестії пов'язане з дослідженнями гіпнозу в Нансі та Парижі (І. Бернгейм, Ж. Шарко), що довели можливість викликати зміни відчуттів, пам'яті й поведінки словесними вказівками, а також із працями про психологію натовпу, де навіювання розглядали як механізм поширення емоцій у масі. У сучасній психології сугестію пояснюють через автоматичність виконання вказівок, високу довіру до джерела, зниження контролю уваги, очікування й мотивацію.

Умови ефективності навіювання: авторитет і статус джерела, довіра, емоційна напруженість адресата, втома, невизначеність, дефіцит інформації, залежність від джерела, монотонність і повторення, ритмічність мовлення, відсутність контраргументів, підтримка групи. Стани, що підвищують

навіюваність: страх, тривога, втома, паніка, горе, екстремальні ситуації; інтенсивний стрес знижує здатність до критичного аналізу [9; 12].

Види навіювання: пряме (відкрита вказівка, розпорядження, заклик) і непряме (натяк, прихована інформація, образи, метафори, асоціації); у стані бадьорості та в змінених станах свідомості (гіпнотичний стан, транс); у масі й індивідуальне; позитивне (конструктивне, спрямоване на розвиток) і негативне (деструктивне, формує страх, безпорадність); контрсугестія – опір навіюванню, що виникає як захисна реакція. Приховане навіювання у вигляді фонових повідомлень і повторюваних рамок потребує особливої уваги в аналізі інформаційних впливів [3; 9].

Індивідуальні відмінності в навіюваності пов’язані з віком (діти й підлітки навіюваніші), рівнем критичності мислення, самооцінкою, тривожністю, залежністю від думки інших, схильністю до уяви й занурення, довірою до авторитетів, культурним контекстом. Психічні розлади, а також прийом деяких речовин підвищують сугестивність. Поведінка, яку викликає навіювання, не є «примусом»: адресат бере участь, однак робить це без усвідомлення впливу.

Психодіагностичний інструментарій навіюваності: шкала навіюваності Гудьонссона (поведінкові тести: схильність поступатися навідним запитанням і зміна відповідей під тиском), шкали гіпнотичної сприйнятливості (стандартизовані тести з вказівками щодо руху, відчуттів, пам’яті), опитувальники схильності до уяви, шкали довіри до авторитетів, шкали тривожності й локусу контролю, експериментальні завдання (оцінка швидкості чи кількості під впливом навіювання). Їх використовують у дослідженнях, профілактиці й підборі груп, а не для тиску на людину [9; 12].

Навіювання в організаціях і спільнотах виявляється в мотивувальних зверненнях лідерів, ритуалах, девізах, піснях, що створюють почуття приналежності й упевненість. Негативне навіювання – це паніка, чутки, припущення про «безвихідь», самозвинувачення. Психологи й керівники

фіксують, що короткі впевнені слова, наявність дієвого плану й особистий приклад знижують ризик негативного навіювання [2; 5].

8.2. Самонавіювання, психічне зараження та наслідування

Самонавіювання (автосугестія) – процес впливу на себе за допомогою слів, образів, відчуттів. Воно лежить в основі аутогенного тренування, прогресивної релаксації, психорегуляції, візуалізації, формування установок. Ефективні формули самонавіювання короткі, позитивні, конкретні, в теперішньому часі, повторюються в стані розслаблення. Самонавіювання застосовують для регуляції стану й мобілізації перед завданням, але воно не замінює лікування й не призначене для придушення симптомів тривожних і депресивних розладів без допомоги фахівця [7; 9].

Негативне самонавіювання («я не впораюся», «мені кінець») посилює тривогу й призводить до зниження ефективності; формується внаслідок досвіду невдач і внутрішньої критики. Корекція: усвідомлення автоматичних думок, перевірка їх на реалістичність, заміна формулами підтримки, поведінкові експерименти. У психологічній підготовці навички позитивного внутрішнього діалогу входять до тренувань стійкості.

Психічне зараження – передача емоційного стану від людини до людини чи в групі без цілеспрямованого повідомлення, через мімікрію й афективний зворотний зв’язок. Е. Хетфілд, Дж. Качоппо й Р. Рапсон описали механізм: людина несвідомо відтворює вираз обличчя, інтонацію, позу співрозмовника, що викликає відповідний емоційний стан. Зараження відбувається швидко й найвиразніше виявляється в групах із високою емоційною залежністю.

Прояви зараження: паніка в натовпі, радісне піднесення в групі, поширення тривоги в колективі, масові психогенні реакції (одночасне виникнення соматичних симптомів без органічної причини в групах під впливом стресу), імітація суїцидів після публічного висвітлення (ефект Вертера). Дослідження підтверджують, що висвітлення самогубств у медіа з

драматизацією й детальним описом способу підвищує ризик наслідування в уразливих осіб; відповідальне висвітлення (без деталей, із повідомленням про допомогу) знижує ризик [5; 9; 12].

Чинники зараження: емоційна сила джерела, близькість, відсутність критичної дистанції, загальний стрес, монотонність, колективні дії (скандування, спів), гучність та ритм. Чинники стримування: індивідуальна емоційна регуляція, навички усвідомленості, чітка структура діяльності, лідер, який демонструє спокій, інформування про природу зараження. Спокійна й рішуча поведінка лідера в кризовій ситуації – засіб зупинити паніку [2; 9].

Наслідування – відтворення зразків поведінки, думок, емоцій спостережуваної моделі. А. Бандура показав: діти, які спостерігали агресивну поведінку дорослого й бачили, що вона не карається, відтворювали її значно частіше; ефективність наслідування залежить від уваги до моделі, її статусу, привабливості, схожості зі спостерігачем, наслідків дій моделі (підкріплення), здатності відтворювати дію та мотивації. Це механізм засвоєння професійних навичок, ролей, стилів лідерства й норм; водночас воно пояснює поширення агресії, самоушкодження, девіантних практик.

Діагностика зараження й наслідування: шкали емоційної заразливості (схильність відчувати емоції оточення), опитувальники емпатії (афективна й когнітивна), спостереження групових реакцій, соціометрія, оцінка рольових моделей (хто є взірцем у колективі), вимірювання впливу прикладу в поведінкових завданнях. Результати корисні для планування профілактики паніки й для вибору наставників.

8.3. Очікування, позитивне використання навіювання та захист від нього

Очікування – один із найпотужніших чинників навіювання: людина відчуває те, на що налаштована. Ефект плацебо – позитивна зміна стану після нейтрального втручання, пов’язана з очікуванням поліпшення; ефект ноцебо –

погіршення стану за очікування шкоди (поява побічних симптомів від самого попередження про них). Ці явища пояснюються механізмами очікування, умовного рефлексу, довіри до лікаря, ритуалу допомоги [9].

Самоздійснювані пророцтва: очікування оточення впливають на поведінку людини й підтверджують ці очікування. У класичних дослідженнях навчального процесу вчителі, переконані у високих здібностях учнів, давали їм більше уваги й підтримки, що підвищувало результати. В організаціях очікування керівника щодо вмінь і надійності працівників впливають на їхню ефективність; низькі очікування знижують ініціативу, високі – підсилюють відповідальність [5; 9].

Позитивне використання навіювання: у медицині й психотерапії (релаксація, візуалізація, підсилення упевненості, лікування болю за допомогою гіпнотичних технік за умови кваліфікованого застосування), у психологічній підготовці (формування упевненості, ефективного внутрішнього діалогу, концентрація перед виконанням завдання), у педагогіці (позитивна атмосфера, очікування успіху), у кризовій підтримці (спокійні вказівки «зараз ми діємо так», структурування дій). Принципи: інформована згода, повага до автономії, мета на користь клієнта, відсутність створення залежності, компетентність фахівця [7].

Навіювання в роботі психолога етично обмежене: психолог не застосовує приховане навіювання без згоди, не використовує сугестивний тиск на людей у кризі, уникає навідних запитань у діагностиці й опитуванні свідків і потерпілих, ретельно відбирає формулювання, пояснює адресатові суть застосовуваних технік. Особливі ризики виникають у роботі зі спогадами: навіювання може створити чи спотворити спогади («хибні спогади»), що має наслідки для психотерапії та правових процедур [6; 9].

Захист від негативного навіювання: розпізнавання сигналів (емоційний тиск, повторення, відсутність аргументів, апеляція до авторитету, повідомлення в стані стресу), затримка рішення («зупинитися й перевірити»), пошук

додаткових джерел, критичне мислення, консультація з колегами, дотримання сну й режиму, соціальна підтримка, медіагігієна. Колективні заходи: відкриті обговорення, роз'яснення керівником, навчання в колективі розпізнаванню технік, діяльність, яка запобігає бездіяльності й паніці.

Профілактика групової паніки: чіткий розподіл ролей, інформування про ситуацію, переключення на дії, спокійне лідерство, контроль за чутками, відновлення зв'язку з керівництвом і родинами. Інструменти оцінки: аналіз повідомлень у колективі (опитування, спостереження), короткі виміри тривоги й довіри, моніторинг інформаційного поля [2; 12].

Етичний критерій: позитивне навіювання відповідає інтересам людини й не потребує приховування; якщо метод вимагає, щоб адресат про нього не знав, це сигнал ризику маніпуляції. Керівник, психолог і наставник відкрито пояснюють ритуали й заклики, використовують їх для підтримки, а не для приниження чи придушення сумнівів [6; 9].

Методики. Стенфордська шкала гіпнотичної сприйнятливості (форма С, А. Вайценгоффер, Е. Хілґард) складається з 12 завдань, що перевіряють реакцію на навіювання (відчуття руху, ідеомоторні, амнестичні та інші). Показник – кількість успішно виконаних завдань (від 0 до 12). Інструмент застосовують лише підготовлені фахівці в дослідженнях і клінічних умовах; для повсякденної психологічної практики він не призначений, але його результати пояснюють, чому значна частина людей помірно навіювана, а невелика частина виявляє дуже високу навіюваність.

Шкала навіюваності Т. Барбера й С. Вілсона (вісім коротких завдань, наприклад опускання витягнутої руки за вказівкою) оцінює готовність виконувати вказівки без формального введення в гіпноз. Для кожного завдання фіксують об'єктивну поведінкову відповідь і суб'єктивне переживання. Простота й швидкість уможливлюють використання шкали в навчальних демонстраціях механізму навіювання.

Шкала емоційної заразливості (Р. Догерті, 15 тверджень) оцінює схильність «підхоплювати» емоції оточення – радість, любов, страх, гнів, сум. Респондент оцінює частоту подібних переживань за п’ятибальною шкалою. Високі показники пов’язані з більшою емпатійністю й вразливістю до масового настрою. Для колективів корисно знати, які люди сильніше реагують на тривогу групи, щоб забезпечити їм додаткову підтримку.

Індекс міжособистісної реактивності Девіса (28 тверджень) містить чотири шкали: прийняття перспективи, фантазія, емпатійна турбота й особистий дистрес. Він дає змогу відрізнити когнітивну й афективну емпатію, а також схильність до перевантаження чужими переживаннями. Для психологів, які працюють із травмою, високий особистий дистрес – індикатор ризику вторинної травматизації, що потребує супервізії.

Спостереження за груповим зараженням: у ситуації стресу психолог фіксує кількість людей, які повторили реакцію першої особи (паніку, сміх, мовчання) протягом перших хвилин, швидкість поширення, роль лідера у зупиненні реакції, час відновлення спокою. Дані формують основу рекомендацій керівникові щодо розміщення людей, комунікації, розподілу ролей і підготовки до подібних ситуацій.

Ключові поняття теми: *навіювання (сугестія); навіюваність; контрсугестія; самонавіювання; психічне зараження; наслідування (спостережне навчання); ефект плацебо й ноцебо; самоздійснюване пророцтво; ефект Вертера; масова психогенна реакція.*

Питання для самоперевірки

1. Чим навіювання відрізняється від переконання й примусу та які його умови й види?

2. Які фактори визначають індивідуальну навіюваність та які методики її оцінюють?

3. Що таке самонавіювання та як його використовують у саморегуляції?

4. Як працює психічне зараження й чому воно небезпечне в кризових ситуаціях?

5. Чого навчають експерименти А. Бандури про наслідування?

6. Як діють очікування, ефекти плацебо й ноцебо та самоздійснювані пророцтва?

7. У яких межах навіювання застосовують у роботі психолога?

8. Як захищатися від негативного навіювання й запобігати груповій паніці?