

# СУГЕСТИВНІСТЬ ПІДЛІТКІВ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

*Ю. С. Хваліна*

Криворізький Державний Педагогічний Університет, [julia.ferfax@gmail.com](mailto:julia.ferfax@gmail.com)

*Науковий керівник: кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної та вікової психології Н. М. Макаренко*

**Вступ.** Дана тема є недостатньо вивченою, адже все що стосується людини не має чітких алгоритмів. Тому у темі про мистецтво впливу та переконання не може бути аксіом, лише теорії, які базуються на спостереженні, наочності та експериментах.

Застосування психологічних маніпуляцій та інформаційно-психологічного впливу сьогодні вважається нормою. Ми стаємо очевидцями маніпулювання особистістю, застосування різних засобів і технологій впливу на людей.

Будь-який спеціаліст, який має справу з людьми (педагог, вихователь, керівник) і прагне впливати на них, на сьогодні повинен орієнтуватися в основних принципах психологічного впливу і вміти спрямовувати поведінку людини в бажаному напрямку. Основними питаннями залишаються: як відрізнити екологічний вплив від деструктивної маніпуляції, які методи і механізми треба використовувати, аби навчитися оминати пастки «професіоналів поступливості» та підбирати максимально відповідні інструменти спілкування та впливу? Метою даної статті є розглянути та дослідити рівень сугестивності дітей і підлітків та з'ясувати причини їх підвищеної схильності підкорятися .

**Виклад основного матеріалу.** На актуальність цієї проблеми вказує аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі психології, які займалися проблемою впливу на людину, зокрема роботи І.Павлова, Е.Сидоренко, В.Петрик, М.Присяжнюк, Л.Компанцева А.Елліса, Е.Берна, Р.Чалдіні, Р.Гаріфулліна, В.Шейнова, У.Глассера, Д.Бедлера,

З.Фрейда, Чан Чжака, Даніеля Кенемана, А.Маслоу, К.Юнга, Р.Бендлера, Дж. Гріндера, Ф.Пьюселіка, І.Горелова, Р.Бердвіссла, А.Піза.

Загалом, психологічний вплив – це вплив на стан, думки, почуття і дії іншої людини з допомогою виключно психологічних засобів з наданням права і часу відповідати на цей вплив. За власним бажанням, чи проти нього, щодня ми стаємо ініціаторами та адресантами цього впливу. Адже у кожної людини є право впливати на інших, але у кожного ж є право і відхиляти чужий вплив [1, с. 1-20].

У своїй праці «Мистецтво впливу» Р. Чалдіні виділяє шість основних «пускових механізмів»:

- правило послідовності (люди відчують глибинну потребу діяти послідовно. Таким чином, якщо ми публічно беремо на себе якесь зобов'язання, то ми отримуємо набагато більше шансів виконати його, і таким чином довести свою послідовність);
- принцип взаємного обміну (люди воліють відповідати добром на добро і повертати свої борги. Іншими словами, ми ставимося до інших так, як вони поставилися до нас. Це можна пояснити тим, що люди не люблять відчувати себе в боргу перед іншими);
- принцип соціального доказу (люди роблять те, що на їхніх очах вже зробили інші люди. Цей принцип заснований на ідеї «безпеки великих чисел» - велика кількість людей не може зробити явно помилкову дію);
- правило прихильності (чим більше вам подобається хтось, тим сильніше його вплив на вас);
- принцип впливу авторитету (ми поступаємося людям, які, на нашу думку, перевершують нас у будь-чому);
- принцип дефіциту (ми хочемо те, що не зможемо отримати в майбутньому) [2].

Люди, у своїй більшості, схильні піддаватися впливу, вони частіше віддають перевагу інтуїції, не аналізуючи усіх деталей. «Єдиної знайомої фрази

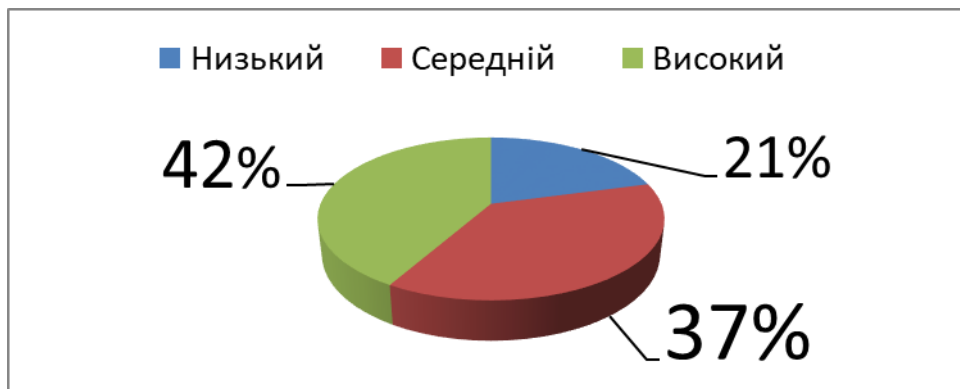
в утвердженні досить для того, щоб все твердження здавалося знайомим, а значить, істинним» [3, с. 4].

Особливо, на думку науковців, піддаються психологічному впливові сугестивні особи. Тому ми вирішили перевірити рівень сугестивності підлітків. Сугестивність визначається як схильність підкорятися і змінювати поведінку не на підставі розумних, логічних аргументів або мотивів, а на одну лише вимогу або пропозицію іншої особи, причому сам суб'єкт, підданий сугестивному впливу, не розуміє такого підкорення, продовжуючи уважати свої дії наслідком власної ініціативи чи самостійного вибору. Феномен сугестії грає ключову роль у процесі соціалізації дитини, дозволяє їй ефективно переймати і засвоювати соціально прийнятні, позитивні поведінкові стереотипи. Поряд з цим, саме за механізмом сугестії дитина засвоює різні форми асоціальної та антисоціальної поведінки.

Наше дослідження проводилося під час студентської практики у лютому 2019 року. Базою цього дослідження став один з загальноосвітніх закладів міста Кривого Рогу.

6-Б клас. Загальна вибірка – 24 особи. За допомогою тестування на рівень сугестивності, який був представлений в праці О.Єлісеєва «Практикум по психології особистості», було проведено дослідження для виявлення ступеню особистісної сприйнятливості учнів на зовнішні впливи. Суть експерименту була у наступному: не називаючи справжньої мети діагностики, ми запропонували досліджуваним виконати прості завдання, при цьому пробуючи (у непрямий спосіб) примусити їх написати потрібні нам відповіді.

Не дивлячись на те, що всі були в рівних умовах, результати виявились різними, що можна графічно зобразити у такий спосіб.



**Рис.1.** Результати діагностики рівня сугестивності

Проаналізувавши даний результати діагностики, бесіди з учнями, можна зробити висновок, що низький рівень сугестивності мають лише 5 учнів. Тобто, вони мають чітку позицію та краще інших можуть відстоювати власну думку. Інші 19 учнів легше підкорюються впливу оточуючих, книг, реклами, тощо, приймають чужі ідеї як свої власні. Вони відносно легко підкорюються вказівкам і порадам та заражаються чужими поглядами і звичками.

Шляхом бесід та спостережень ми також визначили, хто з учнів є лідерами класу, хто має здатність до критичного мислення та більш розвинений інтелект. Виявилось, що більший рівень сугестивності мають саме учні з некритичним складом розуму, низьким рівнем розвитку критичного мислення і, в цілому, з більш низьким інтелектом. У свою чергу, лідери та авторитети класу мали низький або середній рівні сугестивності.

Значною мірою на це вплинув ступінь конформності, тобто тенденція підкоряти свою поведінку впливу інших людей. Що, у свою чергу, залежить від самооцінки: чим нижча самооцінка тим менша ймовірність того, що людина публічно не погодиться з думкою більшості. Цей когнітивний феномен залежить і від статі досліджуваних, адже, як відомо, ступінь сугестивності зазвичай у дівчат вищий. Також на це впливає і ряд особистісних факторів: люди довірливі, вразливі, тривожні, невпевнені, конформні частіше потрапляють під вплив.

**Висновки.** Отже, кожна людина в певній мірі піддається впливу. Ще більше підвищена сугестивність у дітей. Школярі особливо сприятливі до факторів і явищ, що відносяться до їх психіки, розумової та духовної сфери, здоров'я, рис характеру. У дітей і підлітків сугестивність і наслідування є основними шляхами, якими в структуру їх особистості проводиться просоціальний виховний вплив батьків і педагогів. Їх психіка і життєвий досвід, на відміну від дорослих, менш пристосовані до зрілого осмислення фактів і явищ, з якими їм доводиться стикатися і більш схильні піддаватися впливу оточуючих.

### **Література**

1. Сидоренко Э.В. *Тренинг влияния и противостояния влиянию*. АСТ. 2017. №3. 320 с.
2. Чалдини Р.Б. *Психология влияния*. Питер. 2001. №4. 336 с.
3. Дэниел Канеман. *Думай медленно... Решай быстро*. АСТ. Москва. 2014. 336 с.