**УДК**

**Кравченко В.В.**

*Національний авіаційний університет*

**НАВІЮВАННЯ ЯК МЕТОД ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА ОСОБИСТІСТЬ**

На сьогоднішній день одним із популярних методів психологічного впливу є навіювання. *Навіювання* – це метод психологічного впливу однієї людини на іншу, або на групу людей, що передбачає некритичне сприйняття висловлених думок і волі. Цей психологічний спосіб є механізмом, який дає змогу вплинути на підсвідоме: настанови, емоційні реакції, очікування тощо.

Навіювання здійснюється за допомогою слів, поглядів, жестів, образів та інших засобів передачі інформації. Залежно від засобів впливу виділяються два основних види навіювання: *вербальне* - за допомогою мови та *невербальне* - за допомогою жестів, певних форм поводження, створюваних образів тощо. При навіюванні за допомогою мови основу складає не значення слів і пропозицій, не логічна аргументація, а побудова мови, її форма, джерело та супутня паравербальна інформація: інтонація, гучність, темп, дикція, образність і т. п.

На думку науковців, багатовіковий вплив світової культури стабілізує нервову систему людини і знижує вплив навіювання на її психіку. Навіювання засноване на не критичності сприйняття і припускає, як правило, нездатність людини свідомо контролювати потік вступної інформації. Необхідною умовою впливу, що навіює, є авторитетність джерела інформації. До числа таких факторів найчастіше відносять:

- особисті якості суб'єкта навіювання (суггестора), наявність у нього відповідних здатностей, особиста чарівність, упевненість у собі, почуття внутрішньої переваги, авторитетність, а також знання технік навіювання та уміння їх використовувати;

- особисті якості та стан об'єкта навіювання. Більш навіюваною людину роблять тривожність, непевність, боязкість, низька самооцінка, вразливість, підвищена емоційність, обмежений життєвий досвід і конкретний стан, що визначає сприйнятливість до навіювання;

- відносини між суб'єктом і об'єктом навіювання. Успіху сприяють взаємна довіра і повага, а також здатність першого підлаштуватися до внутрішнього світу об'єкта спілкування та "вести" його у потрібному напрямку;

- ситуація, рівень особистісної значимості навіювання, що відбувається, для об'єкта, дефіцит часу, несподіванка;

- конструкція повідомлень у ході навіювання.

Отже, як показує практика, за рахунок сполучення яскравих, барвистих образів, емоційних коментарів і т.п. повідомлення суггестора здатні досягати несвідомих рівнів психіки без будь-якого адекватного раціонального осмислення, викликаючи при цьому певні почуття і поведінкові реакції. Для посилення можливостей впливу, що навіює, мовні повідомлення можуть супроводжуватися відеозаписами, рухами, музикою і т.п.

*Науковий керівник – В.В. Фурман, к. психол. н.*