

## СУГЕСТИВНІ ПСИХОТЕХНІКИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПСИХОЛОГА

### SUGGESTIVE PSYCHOTECHNICS AS A MEANS OF FORMING THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF A PSYCHOLOGIST

Стаття актуалізує важливість та доцільність освоєння та використання сугестивних психотехнік у формуванні професійної компетентності психолога. Авторами теоретично обґрунтовано проблему сугестивних технологій у сучасних психологічних дослідженнях. Проведено емпіричне дослідження виявлення психологічних особливостей сугестивних здібностей психологів як складника формування їхньої професійної компетентності. Це дослідження полягає в розширенні теоретичних знань про сугестивні технології та у формуванні комплексу сугестивних технологій, спрямованих на розвиток професійної компетентності майбутніх психологів. Виходячи з розуміння сугестивних здібностей як здібностей, що виражають здатність психолога до безпосереднього емоційно-вольового впливу на клієнта, вміння психолога переконувати, рівня його професійної компетентності, цілеспрямованість дій, сформованість вольової сфери, комунікативні здібності, а також розуміння, що основним засобом навіювання є мовлення консультанта та невербальні фактори (жести, міміка, дії), нами були обрані такі методики для проведення емпіричного дослідження: 1) «Комунікативні і організаторські схильності» (В. Синявський, В. Федорошин (КОС); 2) «Тест комунікативних умінь» (Л. Міхельсон (переклад і адаптація Ю. Гільбуха); 3) «Оцінка розуміння невербального спілкування»; 4) «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»; 5) «Методика багаточинного дослідження особистості Кеттелла».

У процесі емпіричного дослідження було з'ясувано, що для більшості майбутніх психологів характерними є середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей, переважання компетентного, плевненого, партнерського способу спілкування, середній рівень розвитку вміння впливати на інших людей та середній рівень розвитку вміння розуміти невербальні прояви інших людей у процесі спілкування, виражені показники по факторах: товариськість, емоційна стійкість, висока нормативність поведінки, сміливість, сприйнятливість до нового, високий самоконтроль та адекватна самооцінка.

Отримані результати можуть бути використані у практиці навчання майбутніх психологів та у тренінговій роботі, спрямованій на формування у них професійної ком-

петентності шляхом розвитку сугестивних здібностей.

**Ключові слова:** сугестивні психотехніки, професійна компетентність психолога.

The article actualizes the importance and expediency of mastering and using suggestive psychotechnics in forming the professional competence of a psychologist. The authors theoretically substantiate the problem of suggestive technologies in modern psychological research. An empirical study of the psychological features of psychologists' suggestive abilities as a component of their professional competence formation has been conducted. This research is to expand the theoretical knowledge of suggestive technologies, and to formulate a complex of suggestive technologies aimed at developing the professional competence of future psychologists. Based on the understanding of suggestive abilities, as abilities that express the psychologists' ability to directly emotional and volitional influence on the client, the psychologists' ability to persuade, the level of professional competence, purposefulness, formation of the volitional sphere, communication skills, and understanding is the main means consultant's speech and nonverbal factors (gestures, facial expressions, actions), we have chosen the following methods for empirical research: 1) "Communicative and organizer inclination" (V. Synyavskyy, V. Fedoroshyn (CBS), 2) "Test communicative skills" (L. Mihelson. Translation and adaptation Yu. Hilbuha); 3) "Assessment of understanding of nonverbal communication"; 4) "Test: do you know how to influence other people?"; 5) "Methods of multifactorial study of Kettell's personality". In the empirical study, it was found that most future psychologists are characterized by an average level of communication and organizational skills, an overwhelming competent, confident, partner way of communication, an average level of development of the ability to influence other people, and an average level of ability to understand non-verbal manifestations other people in the process of communication, and expression indicators on the factors: sociability, emotional stability, high normative behaviour, courage, susceptibility to high and adequate self-esteem. The results obtained can be used in the practice of teaching future psychologists and in training work aimed at forming their professional competence through the development of suggestive abilities.

**Key words:** suggestive psychotechnics, professional competence of a psychologist.

УДК 159.9:316.6:612.821

DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2020.12-2.40>

#### Шпуртун О.М.

д.психол.н., доцент,  
професор кафедри психології  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

#### Матохонюк Л.О.

д.психол.н., доцент,  
завідувач кафедри психології  
КВНЗ «Вінницька академія  
неперервної освіти»

У переломний момент у розвитку суспільства, коли відбуваються глибокі перетворення в Україні, ускладнення соціальної, політичної та інших систем, особистість психолога набуває великого значення. Нові соціально-економічні умови зумовлюють необхідність посилення уваги до підвищення ефективності

підготовки психологів, в основі чого лежить формування їхньої професійної компетентності. Вирішення цієї проблеми сприяє забезпеченню готовності майбутніх фахівців до успішної професійної діяльності, освоєнню різних психологічних технологій, спрямованих на досягнення необхідних результатів, сталого

розвитку наукового світогляду. Процес формування у психологів професійної компетентності, як інтегрованої системи професійних знань, умінь, навичок фахівця та його особистісних якостей, відбувається поступово упродовж як усього періоду навчання, так і всього життя. На нашу думку, завдяки використанню сугестивних технологій можна поглибити рівень оволодіння відповідними здібностями.

Необхідність у вивченні та поясненні одного з найбільш універсальних суспільно-соціальних явищ, пов'язаних із психікою людини, – сугестії, як засобу формування професійної компетентності майбутніх психологів, зумовлена ускладненням форм суспільного буття, формуванням нових ідеалів, норм і культурних цінностей. Феномен сугестивності, що історично супроводжує людство, пронизує багато сфер буття: у будь-якому виді діяльності, свідомо чи несвідомо людина піддається впливу. Будь-який міжособистісний контакт містить частку навіювання або повністю будується на ньому, тому ці поняття нерозривні. Сигнал, який надходить у мозок, – звук, що уловлюється слухом, подія чи певне зображення, які сприймаються зоровим аналізатором, – уся ця інформація впливає на психіку людини та визначає характер її поведінки. Явище сугестії досліджувалось багатьма вченими.

Найбільш значущі для наукового розуміння каузальності сугестивних явищ праці А. Лурії, В. Бехтерева, Д. Узнадзе, І. Сеченова та І. Павлова, К. Платонова, П. Анохіна, а також досягнення інших учених-фізіологів. Аналізу фізіологічної сторони навіювання та гіпнозу приділяли увагу у своїх працях А. Слободяник, Б. Карварський, В. Райков, Г. Шингаров, Л. Грімак, М. Лінецький, П. Буль та інші. Сугестивні явища на глибинному особистісному підсвідомому рівні вивчали Л. Адлер, Г. Юнг, З. Фрейд. Дослідження А. Моля, А. Назаретяна, Г. Лебона, Ж. Тарда допомагають виявити непередбачуваність масової поведінки, зумовленої дією такого компонента сугестії, як перебування людини в натовпі, масах, групі. Проблемою професійної компетентності займалися А. Хуторський, А. Бермуса, А. Маркова, В. Бодотова, В. Шадрікова Є. Зесра, І. Зимня, І. Мітіна, Н. Кузьміна, Ю. Фролова та інші. Ці дослідження значно збагатили уявлення про процес становлення професійної компетентності та її компоненти.

Однак не досить вивчені й описані конкретні методи формування професійної компетентності, що і зумовило вибір теми нашого дослідження.

**Мета дослідження** – дослідити і науково обґрунтувати сугестивні психотехніки як засіб формування професійної компетентності майбутніх психологів.

В. Бехтерев, належачи до когорти найавторитетніших знавців навіювання, залишив

кілька визначень цього явища, які не втратили своєї актуальності дотепер, зокрема: «навіювання зводиться до безпосередньої індукції тих або інших психічних станів від однієї особи до іншої; індукції, що відбувається без участі волі сприймаючої особи і нерідко навіть без ясного з її боку усвідомлення» [3, с. 43]. Соціальна психологія розглядає навіювання як стихійний компонент повсякденного спілкування і як спеціально організований різновид комунікативного впливу, що використовується в засобах масової комунікації, моді, рекламі та ін. Сугестію вона пов'язує з довірою до інформації комунікатора, з покорою людини зовнішнім обставинам, її залежністю від примусової сили колективних дій та уявлень, збереженням звичаїв тощо. Контрсугестія ґрунтується на недовірі до інформації, непокорі до наявного стану речей, на прагненні особистості до незалежності. Вона є знаряддям здійснення змін у суспільстві. Єдність дії механізмів сугестії і контрсугестії дослідники вважають необхідним у розвитку людини [6, с. 68–72]. Навіюваність є поліфакторним феноменом, який залежить від багатьох чинників і не піддається редукції до певної ізольованої типологічної характеристики індивіда або ситуації комунікації. Навіюваність розглядається у більш загальному плані як адаптивна форма реагування індивіда через мимовільне, некритичне, здебільшого неусвідомлюване сприйняття сугестивної інформації в умовах суб'єктивної невизначеності певної конкретної ситуації [25, с. 224–229].

Сугестія – процес психічного впливу на людину чи групу у разі послабленого усвідомленого контролю, некритичної оцінки змісту повідомлень, які нею сприймаються [27, с. 114]. У широкому аспекті навіюваність можна визначити як особистісно детермінований процес безумовного ухвалення інформації, що задається ззовні; у вузькому – як мимовільну податливість, що піддається, крім волі, гетерогенному впливу. Навіюваність найчастіше виявляється у разі несподіваного, непередбачуваного і нового характеру інформації, що задається ззовні. Вона індивідуальна, опосередкована ситуацією, виборча стосовно певних осіб і обставин. Звичайний рівень навіюваності свідчить не про слабкість, а про гнучкість, пластичність психічних процесів, тоді як низький рівень навіюваності може вказувати на їх ригідність і такі риси характеру, як недовірливість і підозрливість, нетерпимість і непримирненість до чужої думки, виражений еґоцентризм [18, с. 64].

Навіюваність (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 гіпно-сугестивному впливу, не розуміє такого підкорення, продовжуючи вважати свої дії наслідком власної ініціативи чи самостійного вибору. Уважається, що інформація, засвоєна за допомогою навіювання, важко піддається осмисленню та корекції [15, с. 43–44]. Сугестія визначається як різновид маніпулятивного впливу на підсвідомість, емоції та почуття людини, які опосередковано забезпечують вплив на розум, волю, поведінку [24]. Сугестор намагається ввести адресата у певний стан і спонукати до певних дій. М. Желтухіна вважає, що сугестивний мовленнєвий вплив є невід'ємним компонентом комунікативного акту, який полягає в зміні конфігурацій стандартних та індивідуальних ментальних схем під впливом інформації тексту. Стійкість цих змін може бути різною: мінімальною, коли когнітивна система адресата швидко повертається в початковий стан, та максимальною, коли зміни, які виникли в структурі ментальних схем зберігається тривалий період, впливаючи на поведінку адресата [31, с. 21]. З позицій теорії інформації В. Іванов розглядає сугестивність однією із глобальних психологічних якостей особистості, що мінливо виражається в різних обставинах і стосовно різних форм впливу [30, с. 72].

У своїй концепції автор виявляє такі загальні закономірності, характерні для будь-яких форм сугестивності: 1) сугестивність має місце винятково в комунікаційних процесах; 2) сугестивність завжди є процесуальною формою психічного реагування, тобто формою діяльності; 3) сугестивність характеризується зміною функціонального стану (від психічного до фізичного рівнів); 4) сугестивність завжди містить у собі три нерозривно пов'язані компоненти реалізації інформаційного процесу: селективність, переробку й реалізацію. При цьому вся навіяна діяльність або її етапи можуть здійснюватися на різних ступенях усвідомленості [25, с. 70–72].

Як справедливо зазначають дослідники, сугестивний вплив приводить до зниження усвідомленості, аналітичності та критичності сприйняття інформації, яка повідомляється. Оскільки в процесі навіювання відбувається зміна нейрофізіологічної динаміки адресата, характерною рисою сугестивності є пригнічення раціонального мислення. Сугестивний вплив, на відміну від інших видів впливу, є більш глибоким і співвідносний з біопсихологічним стимулом, тоді як мовленнєве маніпулювання не пригнічує раціональне мислення, а тільки спрямовує в потрібне для маніпулятора русло [24, с. 24].

Сугестивність посилюють такі особливості психічного розвитку конкретної особистості: звичка коритися, безвідповідальність, боязкість, сором'язливість, довірливість, підви-

щена емоційність, уразливість, мрійливість, тривожність, слабкість логічного мислення, схильність до наслідування, схильність до фантазування, забобонність і релігійність. Сугестивність посилюють такі ситуативні чинники, як: тілесне розслаблення, сонливість, стомлення (загальне, органів почуттів, мислення), біль, сильне емоційне збудження, занепокоєння, відчуття безвихідності становища, нудьга, симпатія до суб'єкта, слабка воля, низька критичність мислення, слабкі монотонні подразники; некомпетентність в обговорюваному питанні або виконуваний діяльності; малий ступінь їх значущості для людей; відсутність досвіду дій у складній або незнайомій обстановці; дефіцит часу для прийняття рішення; несподіванка навіювання. Сугестивність посилюють деякі захворювання (або певні стани) об'єкта: розумова відсталість, фізичне виснаження, нервово-психічна астенія (підвищена втомлюваність, нестійкість настрою, порушення сну), наркоманія, алкоголізм [29, с. 115].

Ефективність навіюваного впливу зазвичай залежить від: а) схильності суб'єкта до навіювання, пов'язаних з такими його якостями, як: інтелект і винахідливість; воля і впевненість у собі; кругозір і компетентність; доброзичливість до об'єкта; власна переконаність у тому, що навіюється; б) змісту навіювання, що залежить від: характеру навіюваної інформації; її місця в інформаційному потоці; в) сугестивності об'єкта впливу, пов'язаної зі ставленням об'єкта до суб'єкта [29, с. 113]. Навіювання досягається вербальними та невербальними засобами.

Сугестія – це процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням критичності у разі сприйняття та реалізації змісту, що навіюється. Процес навіювання являє собою замкнуту систему «суб'єкт–об'єкт», яка включає три взаємопов'язані структурні компоненти: операціональний, процесуальний, результативний.

Найважливішою умовою успішної професійної діяльності психолога є компетентність. Одним із завдань сучасної вищої школи є підготовка компетентного, конкурентоспроможного фахівця, здатного успішно розв'язувати проблемні завдання, гнучко й нестандартно мислити, вміти пристосовуватись до постійних швидких змін умов життя у полікультурному середовищі, бути готовим змінюватися та пристосовуватись до нових потреб ринку праці, користуватись новою інформацією, активно діяти, швидко приймати рішення, навчатися протягом усього життя [22, с. 51]. Поняття «компетентність» визначають як похідне від «компетенції», оскільки воно вказує на суб'єкта як носія компетенції. Компетентність, на відміну від компетенції, перед-

бачає не лише наявність відповідних знань та навичок, але й здатність до їх творчого використання. За визначенням С. Рудишин, компетенція – це процедурне вміння (як робити?), а не знання (що робити?). Компетентність, на думку дослідника, – це сукупність компетенцій; наявність знань і досвіду, потрібних для ефективної діяльності в конкретній предметній галузі; особиста здатність фахівця виконувати певний клас професійних завдань [31, с. 71].

На думку А. Хуторського, компетенція – це сукупність особистісних якостей людини (знань, умінь, навичок, способів діяльності), пов'язаних із відповідним колом предметів і процесів, потрібних для продуктивної дії, а компетентність – це володіння людиною відповідною компетенцією, що містить особистісне ставлення до предмета її діяльності [32, с. 58–64]. Н. Ничкало зазначає, що компетентність охоплює не лише професійні знання, навички і досвід у спеціальності, але і ставлення до справи, визначені (позитивні) схильності, інтереси і прагнення, здатність ефективно використовувати знання, вміння та особистісні якості для забезпечення необхідного результату на конкретному робочому місці у конкретній робочій ситуації [26, с. 96]. На думку І. Демура, компетентність – категорія оцінна, вона характеризує людину як суб'єкта спеціалізованої діяльності в системі суспільного розвитку праці, маючи на увазі рівень розвитку його здатності виносити кваліфіковані судження, приймати адекватні відповідальні рішення в проблемних ситуаціях, планувати й виконувати дії, що приводять до раціонального й успішного досягнення поставлених цілей [25, с. 66].

Професійна підготовка є спрямованою, організованою, планомірною, змістовною й динамічною системою діяльності суб'єктів навчально-виховного процесу у вищому педагогічному закладі, мета якої – формування у майбутніх фахівців усіх видів компетентності, необхідних для успішної професійної діяльності [16, с. 67]. Це інтегративне особистісне утворення на засадах теоретичних знань, практичних умінь, особистісних якостей та досвіду, що зумовлюють готовність до виконання діяльності та забезпечують високий рівень її самоорганізації [20, с. 348].

У всіх видах психологічної допомоги знаходиться аспект впливу, який здійснюється у процесі спілкування і взаємодії особистості, яка допомагає, і тим, кому ця допомога надається [26, с. 11]. У консультативній практиці навіювання на тому чи іншому рівні присутне в кожній процедурі і техніці у роботі психолога з клієнтом, а також може виступати і самостійним методом психотерапевтичного впливу. Що свідчить про актуальність застосування методів та технік навіювання в психологічній практиці. Сугестивні технології в психо-

логічній практиці психолога передбачають вплив на клієнта за допомогою навіювання. Від інших відомих способів впливу сугестивні техніки відрізняються зниженою аргументацією клієнта. Це пояснюється тим, що сугестатор, а саме людина, яка здійснює вплив, відповідно до своїх намірів, використовуючи прийоми навіювання, впливає на психіку сугеренда (людини, на яку здійснюється психологічний вплив) певними установками, які, своєю чергою, спрямовані на зміну психічної діяльності. Навіювання – це процес психічного впливу на людину чи групу, що застосовують у разі послабленого усвідомленого контролю, некритичної оцінки змісту повідомлень, які нею сприймаються [17, с. 114].

Якщо ж розглядати сугестивні техніки впливу в психоконсультуванні та психотерапії в контексті нормативних документів, визначених державою, то психологічний вплив – це вживання спрямованих дій на психіку людини усвідомленого або неусвідомленого характеру за допомогою переконання, психологічного переформування або сугестії для формування певної системи уявлень, дій та відношень, які суб'єктивно сприймаються особою як особисті, а психотерапевтичний вплив – це застосування методів, спрямованих на психіку людини усвідомленого або неусвідомленого характеру за допомогою переконання, психологічного переформування або сугестії для лікування, реабілітації і профілактики розладів здоров'я особи [19]. Одна з найважливіших умов ефективної роботи психолога – успішний контакт із клієнтом. Гарантія такого контакту – професійне володіння не лише вербальними технічними засобами, а й такими найважливішими невербальними параметрами, як тон, контакт очей, паузи й т. п. [24, с. 84].

Як вид психологічний та психотерапевтичний вплив характеризується активним та персоніфікованим перебігом діяльності психоконсультанта в індивідуальній чи груповій терапії, що відрізняє його від інших методів впливу. Вплив може бути спрямований на різні сфери особистості людини: 1) вплив на когнітивну сферу здійснюється з метою змінити знання, уявлення іншої людини; 2) вплив на емоційну сферу здійснюється з метою змінити емоційний стан людини; 3) вплив на мотиваційну сферу спрямовано на зміну мотивів і, як наслідок, поведінки людини. Часто використовується комплексний вплив на всі сфери особистості, оскільки в цьому разі вплив буде найбільш ефективним [34, с. 376–382].

У консультативній практиці навіювання на тому чи іншому рівні присутне в кожній зустрічі психолога з клієнтом, але може виступати і самостійним методом психотерапевтичного впливу. Як самостійний психотерапевтичний вплив навіювання здійснюється за допомогою

висловлювання певних формул із використанням спеціального тону з урахуванням стану клієнта і характеру його проблеми [30, с. 195].

Навіювання також є одним з методів психотерапевтичної допомоги. Психотерапевт, що користується авторитетом і довірою у хворого, обстановка і процес психотерапевтичного процесу самі по собі ненавмисно чи усвідомлено здійснюють на пацієнта сугестивний вплив. Навіювання може проводитися з пацієнтами, що перебувають в активному стані, в стані гіпнозу, а також у стані неглибокого природного та наркотичного сну [24, с. 171]. Сугестивна психотерапія – це метод, який полягає у впливі на переживання пацієнта шляхом словесного переконання під час сну у стані повного розслаблення організму [24, с.173]. Суть терапії полягає в тому, що пацієнтові передають у формі усного повідомлення правильні установки. Сугестивні формулювання описують стан, який має бути досягнуто, при цьому вони повинні даватися тільки в позитивній формі – не допускається використання негативних мовних конструкцій. До сугестивної терапії належать гіпноз, навіювання та аутотренінг [24, с.170].

Не останню роль у цьому методі психотерапії має афективний стан клієнта. Підкреслено, що страх, гнів, екстаз та інші емоційно-насичені стани сприяють різкому підвищенню навіюваності. Навіювання для людей в активному стані використовують за всіх форм неврозів, особливо у разі істеричного, у разі алкоголізму та тютюнопаління, для корекції девіантної поведінки [24, с. 171]. Окремо слід наголосити на дослідженні Е. Яценка, який зазначає, що вплив не може бути однобічним процесом, а інтегрує три різновиди психологічних явищ, що формують механізм дії психологічного впливу: вивчення особливостей адресата та ситуації, в якій реалізується вплив; вибір стратегії, способів, методів та засобів дії; врахування зворотного зв'язку з боку адресата, що здійснюється за природою самого процесу; організацію протидії адресата у ситуації можливого контрвпливу на ініціатора [10, с. 50].

За формами психологічний вплив поділяють на гетеросугестію, що можна визначити як вплив психоконсультанта на особистість клієнта та аутосугестію. Самонавіювання (аутосугестія) – це процес навіювання, адресований самому собі. Самонавіювання дає змогу суб'єкту викликати у себе ті чи інші відчуття, сприйняття, керувати процесами уваги, пам'яті, емоційними та соматичними реакціями [4]. Найбільш велике поширення як у нас у країні, так і за кордоном знайшов метод гіпнозсугестії. В основі методу лежить те, що в стані гіпнозу значно знижується верифікація інформації, що надходить, а отже, підвищується навіюваність [14, с. 174].

Залежно від роду захворювання і особистості клієнта проводиться індивідуальна або групова терапія. Завдяки зняттю напруги в результаті гіпнозу легше сприймаються терапевтичні сугестії, виникає можливість зближення з терапевтом з більшим ступенем довіри. Спеціалісти доводять, що людина краще піддається навіюванню в стані гіпнозу, тому що під час сну свідомість значною мірою виключена. В. Карандашев стверджує, що в стані гіпнозу навіювання найбільш дієві і зберігаються протягом тривалого часу [19, с.140].

У психіатрії гіпноз застосовується для протидії тривозі, фобіям, розвитку порушень сну, пам'яті, уваги. Все частіше гіпноз розглядається як одна з ланок усєї системи лікування разом з іншими методами, заснованими на умовних рефlekсах, такими як аутотренінг, психоаналіз та іншими. До сугестивних методів відносять також релаксацію та аутотренінг. Релаксація – досягнення людиною повного розслаблення м'язової і нервової системи, що сприяє зниженню нервово-психічної напруги чи тривоги. Психологи навчають людей релаксації для того, щоб вони могли більш успішно самі долати надмірну напругу [13, с. 174].

Аутотренінг – це методика, яка націлена на навчання навичок пси-хічної саморегуляції за допомогою релаксаційних засобів. Психологічний вплив здійснюється через яскраву й образну уяву формул самонавіювання, спрямованих на розслаблення м'язів тіла. У результаті забезпечується нормальне функціонування мозку, заспокоєння, що переходить у стан дрімоти, з'являється відчуття відпочинку [6, с. 258]. Аутогенне тренування – це самонавіювання в стані релаксації (нижчий ступінь) або гіпнотичного трансу (вищий ступінь) [15, с. 189].

Основним методом сугестивного впливу за наявності логіки та найскладнішою формою сугестії є нейролінгвістичне програмування (НЛП), що досягається шляхом довгого й клопіткого підбору «ключа» до підсвідомості людини. Таким «ключем» виступає спеціально підібраний нейросемантичний гіпертекст, що містить найбільш важливі слова та фрази для особи чи групи осіб, котрі зазнають сугестії. Нейролінгвістичне програмування є потужним засобом впливу на мислення, емоції та поведінку окремих людей чи груп, який з моменту виникнення широко використовується в психотерапії [25, с. 47].

Одним із часто використовуваних шляхів непрямого навіювання є ефект плацебо. Плацебо-ефект досягається призначенням індивідуальної речовини з інформацією про очікуваний ефект у разі її вживання. При цьому посилюючий плацебо-ефект доцільно використовувати для досягнення максимального ефекту від мінімальної дози речовини. Спрямований плацебо-ефект може полягати

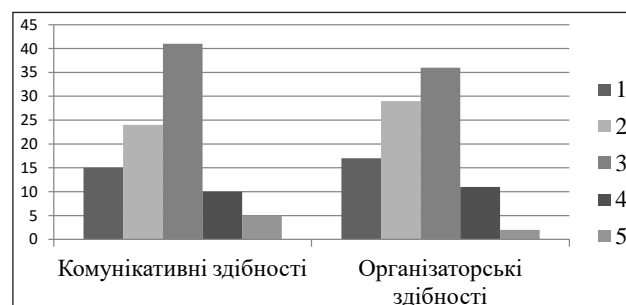
також у розширенні спектра дії реального лікувального препарату (наприклад, установка на транквілізатор одночасно і як на снотворне, і як на релаксуючий засіб). Плацебо-ефект при цьому забезпечується кольором, формою, розміром, дозою препарату, режимом його прийому тощо. В. Татенко розглядає вплив залежно від того, які критерії покладено в основу (способи, засоби, методи, цілі тощо), психологічні впливи можна диференціювати на сильні і слабкі, життєдайні і згубні, навмисні і випадкові [16, с. 60–72]. Основна сила навіювання – в умінні перетворити особливості людини, її слабкі місця і достоїнства на інструмент досягнення власних цілей. У процесі психотерапевтичного впливу неабияку роль відіграє особистість сугеренда (людини, на яку здійснюється навіювання), його вміння критично мислити, приймати самостійні рішення, особисті життєві переконання, емоційний стан тощо. Не менш важливою для успішного консультування є і персона консультанта, а саме його індивідуальні особливості, такі як вміння бути переконливим, впевнені манери, здатність проявити авторитет, вміння завоювати довіру клієнта [4]. Специфіка професійної діяльності психолога визначає важливість і необхідність дотримання принципів, основою яких є відповідальність і зобов'язання в професійних взаєминах з іншими людьми [13, с. 14]. Психолог не має права маніпулювати клієнтом з метою отримання власної вигоди, але заради досягнення певних результатів своєї роботи, дотримуючись при цьому принципу «Не нашкодь», він може використовувати сугестивні техніки.

Експериментальна робота проводилася у Вінницькому державному педагогічному університеті імені М. Коцюбинського. У дослідженні брали участь 95 студентів психологів та практичних психологів 3 і 4 курсу віком 18–22 років. Під час обробки використано дані 95 осіб. Це становить 100% від усіх учасників дослідження.

Виходячи із розуміння сугестивних здібностей як здібностей, що виражають здатність психолога до безпосереднього емоційно-вольового впливу на клієнта, вмінням психолога переконувати, рівнем його професійної компетентності, цілеспрямованістю дій, сформованістю вольової сфери, комунікативними здібностями, а також розуміння, що основним засобом навіювання є мовлення консультанта та невербальні фактори (жести, міміка, дії), нами були обрані такі методики для проведення емпіричного дослідження: 1) «Комунікативні і організаторські схильності» (В. Синявський, В. Федорошин (КОС)); 2) «Тест комунікативних умінь» (Л. Міхельсон, переклад і адаптація Ю. Гільбуха); 3) «Оцінка розуміння невербального спілкування»; 4) «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»; 5) «Мето-

дика багатофакторного дослідження особистості Кеттелла» [14, с. 581–583].

У процесі дослідження особливостей комунікативних та організаторських здібностей майбутніх психологів («Комунікативні і організаторські схильності» (В. Синявський, В. Федорошин (КОС)) були отримані такі результати: оцінка комунікативних здібностей «1» виявляється у 15 досліджуваних (16%), оцінка «2» – у 24 осіб (25%), оцінка «3» – у 41 особи (43%), оцінка «4» – у 10 осіб (10,5%) та оцінка «5» – у 5 осіб (5,5%); оцінка організаторських здібностей «1» характерна для 17 досліджуваних (18%), оцінка «2» – для 29 осіб (30,5%), оцінка «3» – для 36 осіб (38%), оцінка «4» – для 11 осіб (11,5%) та оцінка «5» – для 2 осіб (2%) (див. рис. 1).



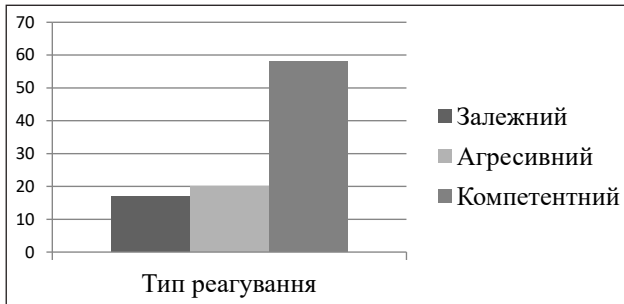
**Рис. 1. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Комунікативні і організаторські схильності» (В. Синявський, В. Федорошин (КОС))**

Таким чином, більшість досліджуваних студентів отримали оцінку «3», це вказує на те, що для них характерний середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей. Вони прагнуть до контактів із людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують виконання своєї роботи, проте потенціал їхніх здібностей не вирізняється високою сталістю. Отже, досліджувані потребують подальшої серйозної і планомірної роботи із формування та розвитку комунікативних і організаторських здібностей.

Під час дослідження комунікативних умінь (за методикою «Тест комунікативних умінь») було з'ясовано, що переважання залежного типу реагування в комунікативних ситуаціях характерне для 17 досліджуваних (18%), переважання агресивного типу реагування – для 20 осіб (21%) та компетентного типу – для 58 осіб (61%) (див. рис. 2).

Отже, для більшості досліджуваних характерним є компетентний, впевнений, партнерський стиль. Переважання компетентного способу спілкування вказує на сформованість таких комунікативних умінь: уміння надавати і приймати знаки уваги, адекватне реагування на справедливую і несправедливу критику та на провокуючу поведінку з боку співрозмовника, вміння звернутися до іншої людини з прохан-

ням, відповісти відмовою на чуже прохання, уміння надавати та приймати співчуття і підтримку, здатність вступити в контакт з іншою людиною.

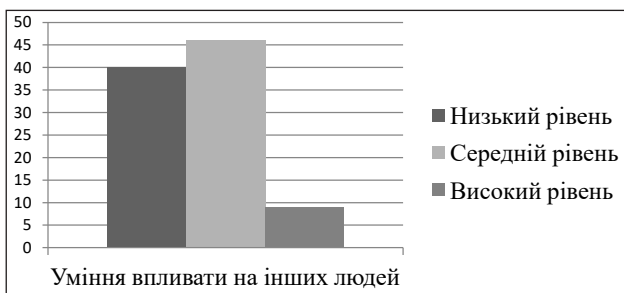


**Рис. 2. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Тест комунікативних умінь» Л. Міхельсона**

Досліджуючи вміння впливати на інших людей (за методикою «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»), було виявлено, що низький рівень властивий 40 досліджуваним (42%), середній рівень – 46 особам (48,5%) та високий – 9 особам (9,5%) (див. рис. 3).

Середній та високий показники вказують на наявність у людини якостей, щоб ефективно впливати на інших, змінювати їхні моделі поведінки, вчити, переконувати, направляти на виконання певних дій. Такі особистості схильні робити щось для інших, керувати ними, вказувати їм на допущені помилки, навчати їх, щоб вони краще почувалися в навколишній дійсності.

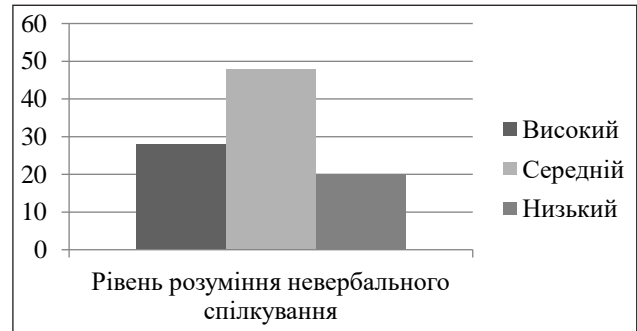
Окрім того, переважаючий середній рівень сформованості вміння ефективно впливати на інших вдало поєднується з почуттям міри, за якої вплив не стає надмірно жорстким.



**Рис. 3. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»**

Під час дослідження вміння розуміти невербальні прояви інших людей в процесі спілкування (за методикою «Оцінка розуміння невербального спілкування») було з'ясовано, що високий рівень характерний для 28 осіб (29,5%), середній рівень – для 48 осіб (50,5%) та низький рівень – для 19 осіб (20%) (див. рис. 4).

Професійна діяльність психологів – суцільна комунікація, тому володіння умінням зчитувати всю інформацію, особливо невербальні її прояви, стає не просто важливим, а необхідним.



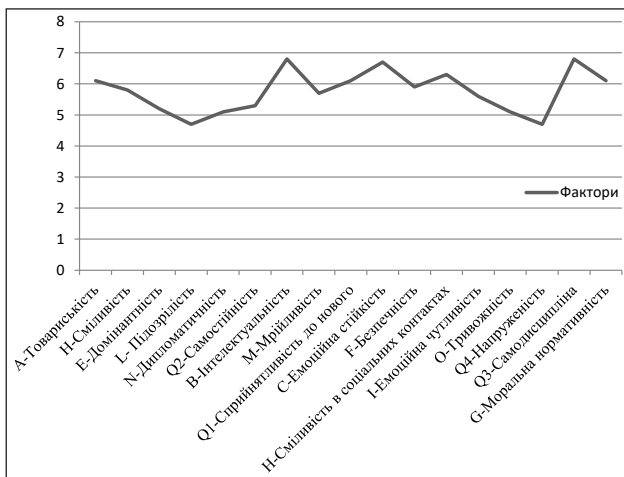
**Рис. 4. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Оцінка розуміння невербального спілкування»**

Під час дослідження особистісних рис опитуваних (за методикою «Методика багатфакторного дослідження особистості Кеттелла») (див. Додаток М) нами були виявлені такі результати: студенти-психологи мають виражені показники за факторами, низьких не діагностовано: Md (самооцінка) = 6,31; А (замкнутість–товариськість)=6,1; В (інтелект)=6,8; С (емоційна нестійкість–емоційна стійкість)=6,7; Е (підпорядкованість–домінантність)=5,2; F (стриманість–експресивність)=5,9; G (підвласність почуттям–висока нормативність поведінки) =6,1; H (боязкість–сміливість)=5,8; I (жорстокість–чутливість)=5,6; L (довірливість–підозрілість) =4,7; M (практичність–розвинута уява) =5,7; N (прямолинійність–дипломатичність)=5,1; O (упевненість у собі– тривожність)=5,1; Q1 (консерватизм–радикалізм)=6,1; Q2 (конформізм–нонконформізм)=5,3; Q3 (низький самоконтроль–високий самоконтроль)=6,8; Q4 (розслаблення–напруженість)=4,7 (див. рис. 5).

Таким чином, виражені показники по факторах Md, А, В, С, G, Q1 та Q3 вказують на те, що для студентів-психологів є характерними: адекватна самооцінка, товариськість, добродушність, природність, невимушеність у поведінці, уважність, доброта, м'якосердність у стосунках, абстрактність мислення, кмітливість і здатність швидко навчатися, стриманість, працелюбність, емоційна зрілість, реалістична налаштованість, осмислене додержання норм і правил поведінки, наполегливість у досягненні мети, точність, відповідальність, ділова спрямованість, наявність інтелектуальних інтересів, розвинутий самоконтроль, точність виконання соціальних вимог.

Крім того, було досліджено взаємозв'язок комунікативних і організаторських здібностей, вміння впливати на інших людей та розуміти невербальне спілкування у досліджуваних

студентів за допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона.



**Рис. 5. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за «Методикою багатофакторного дослідження особистості Кеттелла»**

На основі кореляційного аналізу були отримані такі результати:

1) були виявлені (при  $p < 0,05$ ) прямі кореляційні взаємозв'язки: між комунікативними та організаторськими вміннями ( $r=0,428$ ); між комунікативним умінням та розумінням невербального спілкування ( $r=0,294$ ); між комунікативним умінням та сміливістю ( $r=0,428$ ); між комунікативним умінням та інтелектуальністю ( $r=0,477$ ); між комунікативним умінням та безпечністю ( $r=0,343$ ); між комунікативним умінням та емоційною чутливістю ( $r=0,428$ ); між організаторськими вміннями та самодисципліною ( $r=0,302$ ); між організаторськими вміннями та моральною нормативністю ( $r=0,295$ ); між умінням впливати на інших та домінантністю ( $r=0,270$ ); між умінням впливати на інших та дипломатичністю ( $r=0,270$ ); між умінням впливати на інших та емоційною стійкістю ( $r=0,384$ ); між розумінням невербального спілкування та самостійністю ( $r=0,486$ ); між розумінням невербального спілкування та інтелектуальністю ( $r=0,326$ ); між розумінням невербального спілкування та самодисципліною ( $r=0,289$ ); між товариськістю та дипломатичністю ( $r=0,282$ ); між товариськістю та тривожністю ( $r=0,512$ ); між сміливістю та інтелектуальністю ( $r=0,728$ ); між сміливістю та безпечністю ( $r=0,411$ ); між сміливістю та емоційною чутливістю ( $r=0,825$ ); між домінантністю та моральною нормативністю ( $r=0,301$ ); між підозрілістю та тривожністю ( $r=0,321$ ); між дипломатичністю та сприйнятливостю до нового ( $r=0,865$ ); між дипломатичністю та емоційною стійкістю ( $r=0,579$ ); між дипломатичністю та тривожністю ( $r=0,358$ ); між дипломатичністю та самодисципліною ( $r=0,396$ ); між інтелектуальністю та мрійливі-

стю ( $r=0,339$ ); між інтелектуальністю та мрійливістю ( $r=0,728$ ); між мрійливістю та емоційною стійкістю ( $r=0,472$ ); між мрійливістю та напруженістю ( $r=0,668$ ); між мрійливістю та самодисципліною ( $r=0,534$ , при  $p < 0,05$ ); між сприйнятливостю до нового та безпечністю ( $r=0,308$ ); між емоційною стійкістю та самодисципліною ( $r=0,265$ ); між безпечністю та емоційною чутливістю ( $r=0,411$ ); між тривожністю та напруженістю ( $r=0,400$ ); між напруженістю та самодисципліною ( $r=0,566$ ).

2) зворотний взаємозв'язок був виявлений (при  $p < 0,05$ ): між комунікативним умінням та домінантністю ( $r=-0,255$ ); між умінням впливати на інших та дипломатичністю ( $r=-0,336$ ); між умінням впливати на інших та самостійністю ( $r=-0,474$ ); між умінням впливати на інших та сприйнятливостю до нового ( $r=-0,336$ ); між умінням впливати на інших та безпечністю ( $r=-0,297$ ); між розумінням невербального спілкування та домінантністю ( $r=-0,283$ ); між розумінням невербального спілкування та підозрілістю ( $r=-0,273$ ); між розумінням невербального спілкування та безпечністю ( $r=-0,297$ ); між товариськістю та підозрілістю ( $r=-0,633$ ); між товариськістю та моральною нормативністю ( $r=-0,310$ ); між сміливістю та мрійливістю ( $r=-0,411$ ); між сміливістю та напруженістю ( $r=-0,515$ ); між сміливістю та самодисципліною ( $r=-0,576$ ); між домінантністю та самостійністю ( $r=-0,260$ ); між домінантністю та безпечністю ( $r=-0,322$ ); між домінантністю та самодисципліною ( $r=-0,420$ ); між підозрілістю та інтелектуальністю ( $r=-0,257$ ); між підозрілістю та емоційною стійкістю ( $r=-0,355$ ); між підозрілістю та самодисципліною ( $r=-0,297$ ); між дипломатичністю та мрійливістю ( $r=-0,303$ ); між дипломатичністю та безпечністю ( $r=-0,308$ ); між дипломатичністю та моральною нормативністю ( $r=-0,296$ ); між інтелектуальністю та мрійливістю ( $r=-0,339$ ); між інтелектуальністю та напруженістю ( $r=-0,473$ ); між інтелектуальністю та самодисципліною ( $r=-0,334$ ); між мрійливістю та сприйнятливостю до нового ( $r=-0,303$ ); між мрійливістю та емоційною чутливістю ( $r=-0,411$ ); між сприйнятливостю до нового та емоційною стійкістю ( $r=-0,579$ ); між емоційною стійкістю та тривожністю ( $r=-0,308$ ); між безпечністю та напруженістю ( $r=-0,306$ ); між емоційною чутливістю та напруженістю ( $r=-0,515$ ); між емоційною чутливістю та самодисципліною ( $r=-0,576$ ).

Таким чином, у процесі емпіричного дослідження ми з'ясували, що для більшості майбутніх психологів характерними є середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей, переважання компетентного, впевненого, партнерського способу спілкування, середній рівень розвитку уміння впливати на інших людей та середній рівень розвитку уміння розуміти невербальні прояви інших людей



у процесі спілкування, виражені показники по факторах: товариськість, емоційна стійкість, висока нормативність поведінки, сміливість, сприйнятливість до нового, високий самоконтроль та адекватна самооцінка.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Сучасна психологія розглядає сугестивність як неоднорідне явище, що по-різному виявляє себе в різних сферах психіки особистості, а також стосовно того або іншого змісту й виду діяльності. Із цього погляду витікає, що кожна людина в певних ситуаціях може виявитися сугестивною. Сугестія – це процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням критичності у разі сприйняття та реалізації змісту, що навіюється. Процес навіювання являє собою замкнуту систему «суб'єкт–об'єкт», яка включає три взаємопов'язані структурні компоненти: операціональний, процесуальний, результативний. Варто відзначити, що є різноманітні класифікації навіювання: зовнішнє (гетеросугестія) й самонавіювання (аутосугестія), навіювання пряме чи непряме, опосередковане чи закрите, навіювання контактне й дистантне, короткотривале чи довготривале, опосередковане або відстрочене, специфічне чи неспецифічне тощо.

Професійна компетентність фахівця являє собою комплекс особистісних якостей, придбаних знань, умінь і навичок, а також професійної спрямованості, на базі яких формуються необхідні компетенції, що, своєю чергою, стають основою функціональних компетентностей, котрі і формують професійну компетентність майбутнього фахівця. Професійні вміння визначають успішність практичної діяльності психолога, його здатність застосовувати психологічні знання до виконання своїх обов'язків: конкретні дії, прийоми, психологічні «техніки». Професійні навички – це професійні дії, які дають змогу психологу легко і впевнено виконувати роботу. Чим більший досвід, тим більше професійних навичок набуває фахівець.

Використання психологічного впливу у процесі консультування є невід'ємним компонентом психотерапевтичної взаємодії в кожній психоконсультативній процедурі та техніці. Це вказує на те, що психологічний вплив є домінантним у наданні психологічної допомоги особистості. І при цьому мовлення є основним інструментом навіювання, а невербальні засоби є допоміжними, які полегшують досягнення психотерапевтичної мети. Неможливо перебільшити роль навіювання в соціалізації особистості. У поєднанні з іншими формами соціального спілкування навіювання впродовж століть цілеспрямовано використовували для досягнення заздалегідь визначених цілей певними групами людей або деякими особистостями.

З огляду на об'єкт і предмет нашого дослідження діагностично значущими даними є такі показники, як: комунікативні та організаторські здібності, комунікативні вміння, оцінка розуміння невербального спілкування, вміння впливати на інших людей. У процесі емпіричного дослідження було з'ясувано, що для більшості майбутніх психологів характерними є середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей, переважання компетентного, впевненого, партнерського способу спілкування, середній рівень розвитку вміння впливати на інших людей та середній рівень розвитку вміння розуміти невербальні прояви інших людей у процесі спілкування, виражені показники по факторах: товариськість, емоційна стійкість, висока нормативність поведінки, сміливість, сприйнятливість до нового, високий самоконтроль та адекватна самооцінка.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Андрієвський Б.М. Професійна компетентність сучасного педагога. *Збірник наукових праць Херсонського державного університету*. Педагогічні науки. 2014. Вип. 65. С. 216–220.
2. Архипова С.П. Професійна компетентність і професіоналізм соціального працівника: сутність і шляхи розвитку. *Соціальна робота в Україні: теорія та практика*. Київ : Аспект-Поліграф, 2004. Вип. 2 (7). С. 15–24.
3. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. Питер, 2001. 254 с. (2).
4. Болотов В.А. Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе / В.А. Болотов, В.В. Сериков. *Педагогика*. 2003. № 10. С. 23–28.
5. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки; пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 301 с.
6. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / пер. с англ. А.П. Исаевой. Москва : АСТ : Москва : Хранитель, 2008. 478 с.
7. Глузман О.В. Базові компетентності: сутність та значення в життєвому успіху особистості. *Педагогіка і психологія*. 2009. № 2. С. 51–61.
8. Данилова А.А. Манипулирование словом в средствах массовой информации. Москва : «Добросовет», «Издательство», «КДУ», 2011. 232 с. (2).
9. Демура І. Сутність професійних компетентностей. *Гуманізація навчально-виховного процесу* : збірник наукових праць. Вип. XXXVIII / заг. ред. проф. В.І. Сипченка. Слов'янськ : Видавництво центр СДПУ, 2007. С. 64–71.
10. Зимняя И.А. Социально-профессиональная компетентность как целостный результат профессионального образования (идеализированная модель). *Актуальные проблемы качества образования и пути их решения в контексте европейских и мировых тенденций* : материалы XV Всероссийской науч.-метод. конф. Кн. 2: Проблемы качества образования. Компетентностный подход в профессиональном образовании и проектировании образователь-

ных стандартов. Москва–Уфа : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2005. С. 10–19.

11. Ільницька Л. Мовленнєві засоби підвищення ефективності сугестивного впливу. Лінгвістика XXI ст.: нові дослідження і перспективи. Київ : Логос, 2007. С. 127–135.

12. Карвасарский Б.Д. Психотерапия : учебник для вузов. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 672 с. (Изд. 2-е, перераб.).

13. Кокун О.М. Психологія професійного становлення сучасного фахівця : монографія. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 200 с.

14. Лемак М.В. Методичне видання Психологу для роботи. Діагностичні методики / М.В. Лемак, В.Ю. Петрище. Ужгород : Олександри Гаркуші. 2011.

15. Малихін О.В. Організація самостійної навчальної діяльності студентів вищих педагогічних навчальних закладів: теоретико-методологічний аспект : монографія. Кривий Ріг, 2009. 307 с.

16. Манілов І.Ф. Особливості навіюваності підлітків-токсикоманів. *Наукові записки Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України*. Київ : Нора-Друк, 2003. Вип. 23. С. 224–229.

17. Мілютіна К.Л. Динаміка професійної компетентності практичних психологів у процесі перенавчання. *Педагогічний процес: теорія і практика. Педагогіка*. Психологія. Київ, 2005. Вип. 3. С. 363–367.

18. Ніколаєнко С.О. Психологічні особливості базових видів сугестії. *Світогляд – Філософія – Релігія* : збірник наукових праць. Державний вищий навчальний заклад «Укр. академія банківської справи Нац. банку України»; Ін-т філософії ім. Г.С. Сковороди НАН України / за заг. ред. І.П. Мозгового, С.О. Николаєнко. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. Вип. 1. С. 66–75.

19. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія : підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. Київ : Либідь, 2004. 576 с.

20. Основи психологічного консультування (лекційний курс) : навчально-методичний посібник для студентів спеціальності «Практична психологія». Рекомендовано до друку Вченою радою факультету початкової освіти (Протокол № 4 від 25 листопада 2011 року) / уклад. Б.А. Якимчук, І.П. Якимчук. Умань : ПП Жовтий О.О., 2013. 204 с.

21. Пальчевський С.С. Сугестопедагогіка: новітні освітні технології : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. М-во освіти і науки України. РДГУ. Київ : Кондор, 2005. 350 с.

22. Романов С.П. Развитие профессиональной компетентности руководителей водохозяйственных служб : дис. канд. пед. наук. Нижний Новгород, 2002.

23. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навчальний посібник / В.М. Петрик, М.М. Присяжнюк, Л.Ф. Компанцева та ін. ; за заг. ред. Є.Д. Скулиша. Київ : ЗАТ «ВІПОЛ», 2011. 248 с. (2).

24. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. № 1. С. 60–72.

25. Теппервайн К. Высокая школа гипноза. Гипноз – самогипноз. Практическое руководство. Москва : Крон-Пресс, 2001. 288 с. (Таинственный мир).

26. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. Москва : Изд-во Института психотерапии, 2002. 490 с.

27. Цимбал С.В. Психологічні особливості формування професійної компетентності майбутніх спеціалістів засобами іноземної мови : автореф. дис. канд. психол. наук. Хмельницький : НАДПСУ ім. Б. Хмельницького, 2006. 20 с.

28. Чаплак М. Сучасні тенденції формування професійної компетентності майбутніх педагогів. *Современные вопросы мировой науки* / М. Чаплак, С. Котова. 2010. 258 с.

29. Чеботарева С.В. Психологические условия развития профессиональной компетентности студентов специальности «Психология» : дис. канд. психол. наук : 19.00.07. Нижний Новгород, 2009. 242 с.

30. Шевченко Н.Ф. Формування професійної свідомості практичних психологів у системі вищої освіти : автореф. дис. д-ра психол. наук : 19.00.07. Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. Київ, 2006. 32 с.

31. Ягунов В. Військова психологія. 2004. 656 с.

32. Яценко Е.М. Види і методи психологічного впливу на особистість. *Технологія інноваційного пошуку в системі вищої освіти* : зб. матеріалів до Другої регіон. конф., 2003 р. / голов. ред. А. Фурман. Тернопіль : Екон. думка, 2003. С. 47–50.

33. Cattell H.E.P. & Mead A.D. The Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF). / In G.J. Boyle, G. Matthews, & D.H. Saklofske. (Eds.). *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment: Vol. 2. Personality Measurement and Testing*. 2008. Los Angeles, CA: Sage.

34. Robert B. Cialdini. *Influence. Science and Practice*, 4th ed., 2001.