

ПЕДАГОГІЧНЕ НАВІЮВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПЕДАГОГІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

Розглядається педагогічне навіювання як важливий елемент педагогічної майстерності. Аналізується поведінково-ситуативний тип сугестивного впливу на людину, який ґрунтується на певних принципах інформаційного маніпулювання поведінкою людини.

Ключові слова: педагогічне навіювання, принципи педагогічного навіювання та сугестії, маніпуляція індивідуальної та масовою свідомістю.

Рассматривается педагогическое внушение как важный элемент педагогического мастерства. Анализируется поведенческо-ситуативный тип сугестивного влияния на человека, которое основывается на определенных принципах информационного манипулирования поведением человека.

Ключевые слова: педагогическое внушение, принципы педагогического внушения и сугестии, манипуляция индивидуальным и массовым сознанием.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сьогоднішній час успіх на життєвому терені досягає той, хто вміє здійснювати вплив на себе, людей і обставини. Саме тому в останні 50 років з'явилися численні дослідження феномена впливу як такого. Одна з відомих праць в цій галузі – книга Д.Карнегі «Як завоювати друзів і впливати на людей» [5].

У ній до арсеналу засобів вольового, довільного впливу на людей включено такий мимовільний стан людини, як щирість, відвертість, відкритість до учасників спілкування. Парадоксальність такої рекомендації полягає в тому, що щирість є вираженням емпатії, співпереживання, залученості, простоти і безпосередності ставлення до світу. У той же час як будь-який довільний, тобто навмисний, обміркований заздалегідь вплив передбачає процес маніпуляції об'єктами навколишнього середовища і вимагає дистанціювання від ситуації і самого себе, тобто вміння подивитися на себе і ситуацію відсторонено очима людини, на яку здійснюють вплив. Це ж останнє, цілком зрозуміло, виключає щиріше і відкрите ставлення до світу. Тому, як вважає Е. Шостром, рекомендації Д. Карнегі небезпідставно можуть вважатися правилами маніпуляції [10].

Слід відмітити, що дистанціювання від наявної ситуації вважається одним із універсальних правил впливу і маніпуляції свідомістю іншої людини, засобом досягнення життєвого успіху. Цю думку добре виразив Г.Форд, який писав, що якщо й є секрет успіху, то він полягає в умінні розуміти точку зору іншої людини і дивитися на речі її очима.

Цікаво, що, як вважають психологи і філософи, найбільш виразною рисою мудрої людини є саморефлексія і вміння встати на точку зору співбесідника [8]. Саме це є ознакою розвитку особистісного початку людини – її «Я» як дещо самодостатнього, автономного і такого, що володіє імунітетом проти маніпуляції з боку навколишнього середовища. Тобто «Я» людини, яке вже за своїм визначенням є ідентичним тільки самому собі, характеризується здатністю здійснювати вільний вибір, бути самовідчуженим і вміти здійснювати вплив на навколишню дійсність.

У примітивних співтовариствах людина була практично позбавлена усвідомлення свого «Я» й існувала як інтегральна складова частина того або іншого соціуму. Ця «примітивна» людина була відкрита дії суспільних норм сугестії, тобто таких норм поведінки і мислення, які сприймаються людьми некритично як безумовне керівництво до дії. Суспільні норми сугестій не підривали особистісний суверенітет членів примітивного соціуму, оскільки останні ще не були особистостями в повному сенсі цього слова.

Тільки із зародженням перших цивілізацій, що дали поштовх розвитку в людях самоусвідомлюючого, егоцентричного початку, вони починали усвідомлювати себе об'єктом маніпуляції як з боку суспільства в цілому, так і з боку його окремих представників.

Відомо, що розвиток свідомості людської істоти, формування її «Я» йде шляхом формування психологічних механізмів протидії цієї маніпуляції. Як засвідчує аналіз наукових джерел, тільки тоді людина усвідомлює себе особистістю як дещо

самодостатнє і самостійне, коли вона здатна усвідомити своє перебування в полі соціальної сугестії і маніпуляції, спроможна зрозуміти її механізми і може протистояти їх дії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маніпулятивно-сугестивний вплив на людину є чи не важливішим чинником розвитку особистості. Загалом, механізми суспільної й індивідуальної сугестії, а також маніпуляції індивідуальною і масовою свідомістю постають у центрі наукової уваги багатьох дослідників (Е.І. Головаха, Е.Л. Доценко, І.В. Замаруєва, С.Г. Кара-Мурза, А.Г. Лук'янець, Н.В. Паніна, В.Л. Петров, С.О. Печоров, М.О. Попов, О.А. Порхну, А.О. Рось, А.В. Тимченко, Р.Чалдіні, В.А. Щербак та ін.) [1; 2; 3; 5; 6; 9; 11].

Виходячи з цього, **метою** нашої статті є аналіз психологічних механізмів навіювання у контексті педагогічної діяльності.

Аналіз основного матеріалу. Відомий історик і психолог Б.Ф. Поршнев, вивчаючи витоки людського спілкування і соціальної взаємодії, дійшов висновку, що в своїй початковій суті мова є способом навіювання, наймогутнішим із засобів впливу, наявних в арсеналі людини, оскільки, відповідно до його теорії, «той, хто говорить, навіює» [6; 7].

Загалом, як засвідчує аналіз наукових джерел, психологічною основою навіювання є довіра, відкритість людини оточуючому світові. Відповідно, захищаючись від навіювання, людина дуже обережно, поступово проявляє довіру до незнайомої, нової людини, у той час як із знайомими людьми буде свої довірчі відносини залежно від досвіду спільної з ними діяльності.

Головне, що відрізняє навіювання від інших видів впливу (переконання, зараження, наслідування і т. ін.), – це істотне зниження критичного ставлення людини до інформації, яка поступає ззовні. Ця особливість сприйняття світу вчить кожного піддавати інформацію аналізу на достовірність, однак абсолютно все перевірити неможливо. Суттєво при цьому, що намагаючись уникнути помилок під час здійснення вибору між двома альтернативами – «вірити, чи не вірити» – людина потребує певної аргументації, що, у свою чергу, активізує психологічні механізми переконання. Проте нерідко людина і не прагне перевірити достовірність інформації, проявляючи початкову

довірливість до джерела інформації. Таке довірливе налаштування служить основою, на якій будується навіювання, у тому числі й педагогічне.

У своїй педагогічній діяльності педагог часто вдається до навіювання й переконання як дії на свідомість та підсвідомість вихованців. Б.Ф. Поршнев визначає навіювання як повну, беззастережну довіру, при якій слова того, хто говорить, з абсолютною необхідністю викликають у того, хто слухає, ті ж самі уявлення, образи, відчуття, які мав на увазі комунікант.

Навіювання, як правило, пов'язане із мовленнєвою дією. При цьому суттєво, що існує певна диференціація між механізмами впливу на свідомість та на підсвідомий аспект психічної діяльності, коли, наприклад, при вельми наполегливій дії того, хто прагне навіювати, результатом може бути зворотна реакція індивіда – відмова від комунікації.

Важливим є також і те, що людей умовно можна градувати на тих, хто більше, і тих, хто менше піддаються впливу навіювання. При цьому педагогу слід враховувати низку чинників, які зумовлюють ефективність дії навіюванням. Тут можна говорити про вікові особливості того, на кого спрямовується навіювання. Так, кожне слово дорослої людини маленька дитина як правило сприймає як абсолютну істину, засвоюючи правила і норми, первинні відомості про світ і людей (принцип реальності Ж.Піаже). Загалом, навіюваність дитини лежить у зворотній пропорційності до її віку (якщо, природно, не йдеться про загальні закономірності розвитку людини в онтогенезі, коли, наприклад, можна говорити як про сенситивні періоди, так і про кризи трьох, семи років та ін.). Як писав В.О. Сухомлинський, «довіра дитини до гарного педагога справді безмежна; переступивши поріг школи, ставши вашим вихованцем, він безмежно вірить вам, кожне ваше слово для нього – свята істина». Відомо також, що з віком критичність людини підвищується, що можна пояснити різними чинниками, у тому числі й зростанням об'єму знань, оскільки чим більшим він є, тим більш широкий спектр інформації береться під сумнів людиною. Так, старшокласники набагато частіше, ніж молодші школярі, відкидають бездоказову інформацію, тому зневага аргументами в роботі з ними може істотно підірвати авторитет педагога.

Як засвідчує аналіз психолого-педагогічних джерел, навіюваність підвищується або знижується залежно від функціонального стану організму. Хворі або стомлені люди легше піддаються навіюванню, ніж здорові і бадьорі, оскільки бадьора людина зібрана, у неї спостерігається підвищений тонус уваги, в той час як утомлена людина як правило розслаблена і розсіяна.

Відтак, стан неухважності й фізичного виснаження сприяють підвищенню навіюваності, оскільки одна з причин підвищення навіюваності в стані стомлення полягає в тому, що нервово або фізичне виснаження знижує загальний тонус кори головного мозку. До такого ж результату призводить і ескалація астеничних й стресорних станів, таких, наприклад, як страх або розгубленість.

Слід також зазначити, що навіюваність підвищується не тільки під час зниження загального енергетичного тону організму, але і в стані його надмірного збудження, оскільки у людей, які перебувають під владою емоцій, блокується не тільки критичність мислення, але і контроль за своєю поведінкою; крім того, бурхливим емоційним станом можна «заразитися», що реалізується як у неврозах нав'язливих станів, так і у ситуаціях соціальної істерії.

Зазначимо, що стан здоров'я і емоційний настрій – це змінні феномени. Існують і стабільніші характеристики, що визначають схильність людини до навіювання, – рівень її критичності, тобто рівень критичного мислення. Це пов'язано із особистісними характеристиками, які також зумовлюють навіюваність людини. До зазначених характеристик відносяться консерватизм і довірливість як риси характеру. Люди консервативні, не гнучкі довше тримаються за ідеї, погляди, які прийняли раніше, і в зв'язку з цим старі авторитети мають на них навіюючи дію значно більш довгий час, ніж у людей лабільних. Консерватизм як риса характеру може спостерігатися і у тих учнів, хто не сперечається, погоджується, кого найчастіше сприймають як спокійних, ґрунтовних. Якщо брати діаду, за Р. Кеттеллом, «довірливість – підозрілість», то недовірливих можна визначити відповідно до здатності висловлювати власну думку, вони не люблять, щоб ними командували, а свою точку зору висловлюють прямо. Довірливі, навпаки, легко погоджуються з

іншими, як правило, вони не страждають від ревнощів і не прагнуть до конкуренції.

Прагнення до суперництва, як правило, не властиве довірливим людям, тому вони частіше йдуть на компроміс. Тут важливим є й розподіл локусу контролю людини, який виявляє міру її залежності чи самостійності. Так, інтерналі беруть відповідальність за все те, що з ними відбувається, на себе, в той час як екстернали таку відповідальність покладають на зовнішню реальність.

Відтак, ефективність педагогічного навіювання й сугестії залежить не тільки від характерологічних, перцептивно-когнітивних особливостей людини, але й від того, хто здійснює навіювання. Так, однією з головних умов, що забезпечують успіх навіювання, є впевненість людини-навіювача у безумовній істинності того, що вона виражає в акті комунікації. Слова, сказані твердо і впевнено, сприймаються з більшою довірою, ніж слова, вимовлені скоромовкою та плутано.

Ефективність навіювання також залежить від авторитету людини-комуніканта, оскільки авторитетній особі більше довіряють, а посилання на авторитет розташовує до довіри.

На ефективність навіювання впливає і обстановка, в якій здійснюється сугестивна дія. Слова, сказані у директорському кабінеті, наприклад, несуть більший заряд навіювання, ніж ті ж самі слова, які сказані в коридорі. У той же час ніяка сугестивна атрибутика не допоможе, якщо зміст навіювання розходиться з дійсністю.

Як засвідчує аналіз наукових джерел, існують деякі прийоми педагогічного навіювання, що дозволяють добитися більшої його ефективності: якщо ви хочете навіяти дещо іншій людині, дивіться їй в очі, тримаєтесь спокійно; говоріть владно і у жодному випадку не проявляйте нервозність; ваші вислови повинні бути гранично зрозумілими і бажано короткими; головний елемент, що визначає сугестивну силу мови, – інтонація: з метою викликати прихильність до себе людини, використовують «довірливу» інтонацію, а щоб викликати недовіру до когось-небудь, вдаються до зневажливого тону (загалом, педагог має володіти великим арсеналом психоемоційних станів: як писав А.С. Макаренко, він міг звернутися до вихованця з декілька десятками інтонацій); ключові слова або фрази, що виражають основну

думку, вимовляються акцентовано (принцип вставних фраз); для створення необхідного настрою бувають важливі не тільки слова, але і уміло витримані паузи; до важливих елементів навіювання відносяться також міміка і жести, тобто екстралінгвістичні чинники.

Важливий аспект сугестивного впливу на особистість вихованця пов'язаний із дією інших психологічних факторів, що знаходять висвітлення у нейрон-лінгвістичному програмуванні.

Відтак, можна говорити про поведінково-ситуативний тип сугестивного впливу на людину, який ґрунтується на певних принципах інформаційного маніпулювання поведінкою людини. Це принципи: 1) автоматичної послідовності; 2) взаємного обміну; 3) соціального доказу; 4) авторитету; 5) прихильності; 6) дефіциту. Розглянемо кожен з цих принципів, згідно з концепцією «психології впливу» Р. Чалдіні [9].

1. Етологи звернули увагу на те, що в поведженні представників багатьох видів тварин часто мають місце жорсткі автоматичні поведінкові моделі, чи *автоматичні послідовності дій*, що є подібними до автоматичного реагування у людей. Перевага такого стереотипного реагування полягає в його ефективності й «економічності», оскільки тут індивід зберігає свій час, енергію і розумовий потенціал. Недоліком такого реагування є можливість помилок, які можуть мати негативні наслідки для людини. Реагуючи тільки на окремих елемент доступної інформації (навіть якщо цей елемент має стрижневе значення), індивід може зробити помилку, особливо якщо він реагує автоматично, без міркувань.

2. Відповідно до думки соціологів і антропологів, одна з основних, найбільш поширених норм людської культури втілюється в правилі *взаємного обміну*, відповідно до якого людина намагається певним чином відплатити за те, що їй надала інша особа. Покладаючи на «одержувача» зобов'язання вчинити відповідний акт у майбутньому, правило взаємного обміну дозволяє одному індивіду надавати щось іншому з упевненістю, що це щось не буде цілком утраченим. Ця впевненість уможливорює розвиток різноманітних видів тривалих взаємовідносин між людьми. Правило взаємного обміну часто змушує людей підкоритися вимогам інших. Суть

однієї з улюблених «прибуткових» тактик так званих «професіоналів поступливості» полягає в тому, що треба дещо дати людині перед тим, як попросити її про відповідну послугу, яка є більш цінна, ніж перша.

3. Відповідно до принципу *соціального доказу*, люди, для того, щоб вирішити, чому вірити і як діяти в даній ситуації, орієнтуються на те, чому вірять і що роблять в аналогічній ситуації інші люди. Схильність до імітації притаманна як дорослим, так і дітям [9]. Ця схильність виявляється при здійсненні найрізноманітніших дій, таких, як ухвалення рішення що-небудь купити, пожертвування грошей на добродійні акції і навіть звільнення від фобій. Принцип соціального доказу може бути застосований із метою спонукати людину підкоритися тій чи іншій вимозі, коли її інформують, що багато інших осіб (чим більше, тим краще) погодилися з цією вимогою. Принцип соціального доказу є найбільше діючим за наявності двох чинників. Одним із них є *невпевненість*. Коли люди вагаються прийняти рішення у певній ситуації, наслідки якої вважаються ними невизначеними. Ці люди схильні наслідувати дії інших в цій ситуації. Другий чинник, при наявності якого принцип соціального доказу справляє найбільший вплив, полягає у феномені *подібності*. Люди більшою мірою схильні наслідувати тих, хто на них схожий. Докази потужного впливу вчинків «схожих інших» на дії людей містяться у статистиці самогубств, яка засвідчує, що після широкого висвітлювання засобами масової інформації випадків самогубств достатньо велика кількість тривожно настроєних індивідів, так чи інакше схожих на самогубця, вирішують звести рахунки з життям.

4. Проведені дослідження схильності людей до покори доводять, що товариство в цілому робить сильний тиск на своїх окремих членів з метою спонукання їх до згоди з *вимогами авторитетів*. Важливо, що люди схильні автоматично реагувати на символи авторитету (титули, одяг, марка автомобіля тощо).

5. Люди віддають перевагу погодженню з тими індивідами, які їм знайомі і симпатичні, до яких вони відчувають *прихильність*. Однією з характеристик людини, що впливає на ставлення до неї оточуючих, є її фізична привабливість. Це сприяє завищенню оцінки інших людських

якостей, таких, як талановитість, доброта, розум. Привабливі люди здаються більш переконливими і їм потрібно витратити менше сил для того, щоб змінювати думки інших і отримувати бажаний результат. Ще одним чинником, що впливає на наше ставлення до людини і на ступінь нашої поступливості, є подібність. Нам більше подобаються схожі на нас люди, і ми більш охоче погоджуємося з вимогами саме таких людей, часто неусвідомленим чином. Також помічено, що нашу прихильність викликають люди, що розсипають нам похвали. Ще один чинник, що може формувати наше ставлення до людини або предмета, – це близьке знайомство з ними, особливо якщо контакт має місце за обставин, які викликають позитивні емоції. Можна говорити й про такий чинник, що впливає на ставлення людей один до одного, як наявність асоціацій. Рекламодавці, політики, торговці прагнуть пов'язати у свідомості людей себе або свою продукцію з якимось позитивним моментом.

6. Відповідно до *принципу дефіциту*, люди більшою мірою цінують те, що є менш доступним. Цей принцип часто реалізується з метою отримання вигоди в таких методиках досягнення поступливості, як тактика обмеження кількості або тактика встановлення крайнього терміну. Принцип дефіциту впливає не тільки на оцінку предметів і переживань, але і на оцінку інформації. Дослідження показують, що обмеження доступу до інформації змушує людей особливо сильно прагнути досягти цього доступу в повному обсязі, а також змушує їх ставитися до даної інформації більш прихильно. Обмежена інформація є більш переконливою.

У педагогічній діяльності навіювання відіграє важливу роль, оскільки правильно організоване навіювання опосередковано стимулює свідому активність школярів. Різні види навіювання збагачують арсенал засобів педагогічної дії, дають педагогові можливість тонко і тактовно здійснювати індивідуальний підхід до учнів.

Загальними умовами ефективності педагогічного навіювання є: зміст навчального матеріалу; обстановка; ставлення педагога до процесу педагогічного навіювання; ставлення учнів до педагога (його авторитет); врахування вікових особливостей вихованців; врахування індивідуальних якостей і станів дітей та

студентів на момент навіювання; володіння педагогом технікою навіювання; створення умов для реалізації зумовлених навіюванням якостей.

Загалом, можна диференціювати такі види педагогічного навіювання.

1. Залежно від джерела сугестивної дії розрізняють: навіювання як дія, вироблювана іншою людиною; самонавіювання, коли об'єкт навіювання збігається з його суб'єктом.

2. Залежно від стану суб'єкта навіювання розрізняють: навіювання у доброму стані; навіювання у стані природного сну; навіювання в гіпнотичному стані.

3. Залежно від наявності мети навіювання розрізняють навмисне чи ненавмисне навіювання.

4. За результатами сугестивна дія може бути позитивною і негативною.

5. Залежно від змісту розрізняють: відкрите навіювання; закрите (директивне чи не директивне, тобто непряме або опосередковане).

Розрізняють наступні форми не директивного навіювання: натяк, те, що вселяє непряме схвалення, те, що вселяє непряме засудження.

Відтак, крім директивного педагогічного навіювання, велике значення в практиці школи має і не директивне, яке розраховане на беззастережне, некритичне сприйняття інформації, але в цьому випадку позиція педагога не нав'язується учневі, вона не зачіпає його самолюбності, а тому інформація, що повідомляється, не відкидається.

При цьому, один із головних психологічних важелів протидії дії маніпуляції та навіювання пов'язаний із механізмами психологічного захисту та парадоксального мислення. Потреба у розвитку парадоксального мислення впливає із закономірностей соціального сприйняття дійсності, відповідно до яких це сприйняття, як і сам процес мислення, виявляються стійко спотвореними. Тут можна говорити, наприклад, про теорію когнітивного дисонансу, когнітивної дистрибуції, різних механізмів психологічного захисту та ін., коли «ми не перероблюємо інформацію неупереджено, а спотворюємо її таким чином, щоб вона задовольняла нашим раніше засвоєним уявленням» [2]. У ситуації когнітивного дисонансу, наприклад, людина прагне

звільнитися від амбівалентної, двоїстої, парадоксальної когнітивної ситуації через спотворення дійсності (це можна проілюструвати, наприклад, байкою про «зелений виноград»). Соціальна психологія виявила безліч прикладів щодо цих феноменів, коли у проблемній ситуації через виникнення когнітивного дискомфорту дотримуватися двох ідей (психологічних станів), які суперечать один одному, – це значить «фліртувати з абсурдом», а люди, як помітив А. Камю, – це істоти, які витрачають своє життя для того, щоб спробувати переконати себе в тому, що їх існування не є абсурдним, тобто є сповненим певного сенсу.

Висновки. Таким чином, навіювання відрізняється від інших видів впливу (переконання, зараження, наслідування і т. ін.) істотним зниженням критичного ставлення людини до інформації, яка поступає ззовні. Навіювання, як правило,

пов'язане із мовленнєвою дією. Воно підвищується або знижується залежно від функціонального стану організму. Ефективність педагогічного навіювання й сугестії залежить не тільки від характерологічних, перцептивно-когнітивних особливостей людини, але й від того, хто здійснює навіювання. На ефективність навіювання впливає також і обстановка, в якій здійснюється сугестивна дія. Основними принципами інформаційного маніпулювання поведінкою людини є принципи: автоматичної послідовності; взаємного обміну; соціального доказу; авторитету; прихильності; дефіциту. У педагогічній діяльності використання навіювання можливе, але при цьому необхідно дотримувати ряд вимог, умов і використовувати різні форми навіювання в їх поєднанні.

Література

1. Адлер Х. Современные психотехнологии / Х. Адлер. – СПб.: Питер. 2000. – 160 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Пер. с англ. М.А. Ковальчука под ред. В.С. Магуна / Э.Аронсон. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 517 с.
3. Караковский В.А. Воспитательная система школы: педагогические идеи и опыт формирования / В.А. Караковский. – М.: Новая школа, 1992. – 256 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием / С.Г.Кара-Мурза. – К.: Оріяни, 2000. – 488 с.
5. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М.: Прогресс, 1990. – 720 с.
6. Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории. Проблемы палеопсихологии / Б.Ф. Поршнев. – М.: Мысль, 1974. – 487 с.
7. Поршнев Б.Ф. Речеподражание (эхология) как ступень формирования второй сигнальной системы / Б.Ф. Поршнев // Вопросы психологии. – 1964. – № 5. – С. 30-46.
8. Тихомиров О.К. Психология мышления / О.К. Тихомиров. – М.: Изд. МГУ, 1984. – 272 с.
9. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 272 с.
10. Шостром Э. Анти-карнеги, или Человек-манипулятор / Пер. с англ. А. Малышевой / Э. Шостром. – М.: Дубль-В, 1994. – 128 с.
11. Язык и моделирование социального взаимодействия: Переводы / Сост. В.М. Сергеева, П.Б. Паршина; общ. ред. В.В. Петрова. – М., 1987. – 464 с.

Nykolyuk N., head. department of general education, teacher-methodologist

PEDAGOGICAL SUGGESTION AS AN ELEMENT PEDAGOGICAL SKILL

Pedagogical suggestion is examined as an important element of pedagogical mastership. The article analyses the behavioral and situation type of suggestive influence on a man, which is based on certain principles of informative manipulation of the man's conduct.

Suggestions differs from other types of influence (persuasion, infection, imitation, etc.) significant reduction of the critical relationship of man to the information that comes from outside. Suggestion is usually associated with the speech act. It rises or falls depending on the functional state of the organism. The effectiveness of teaching suggestion and suggestion depends not only on character logical, perceptual-cognitive individual, but also on who makes the suggestion. The effectiveness of suggestion affects also the environment in which the suggestive effect. The basic principles of information manipulation of human behavior are the principles: automatic sequence, mutual exchange, social proof, authority, commitment, deficit. In the teaching of the use of suggestion possible, but must comply with certain requirements, conditions and use different forms of suggestion in combination.

Keywords: pedagogical suggestion, principles of pedagogical suggestion, manipulation by individual and mass consciousness.