

ЯЗЫК В КОММУНИКАТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

УДК 81'23

Е. В. Шелестюк, М. В. Галушак

Челябинский государственный университет, Челябинск

ОСОБЕННОСТИ АФФИРМАЦИЙ КАК СПОСОБА РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются типы аффирмаций, их вербализация, характер и механизмы воздействия на человека. Утверждается, что в основе аффирмаций лежит механизм рекурсии, индуцирующий совершенствование личности. В ситуациях со многими участниками и условиями, не зависящими от реципиента, следует модулировать аффирмации так, чтобы они были направлены на обострение внимания реципиента, логики, поиска входа из ситуации, прогнозирование, стратегическое планирование, видение целостной картины.

Ключевые слова: психолингвистика, прагма-лингвистика, аффирмация, рекурсия, речевые формулы.

E. V. Shelestyuk

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk

FEATURES OF AFFIRMATIONS AS A METHOD OF VERBAL EXPOSURE

Annotation: The article discusses the types of affirmations, their verbalization, the nature and mechanisms of human exposure. It is argued that the basis of affirmations is the mechanism of recursion, inducing the improvement of the individual. In situations with many participants and conditions that are not dependent on the recipient, affirmations should be modulated so that they are aimed at increasing the attention of the recipient, logic, searching for input from the situation, forecasting, strategic planning, and a vision of a holistic picture.

Keywords: psycholinguistics, pragmalinguistics, affirmation, recursion, speech formulas.

Аффирмации («утверждения», «самоутверждения», «позитивные утверждения», «порождающие утверждения») можно определить как повторяемые про себя проективные аутосуггестивные сообщения, призванные изменить отношение суггеренда к себе. Понятие аффирмации появилось в западной культуре в первой половине XX века в рамках учений, которые можно обозначить термином «самопомощь» (self-help,

self-improvement, self-guided improvement). Упомянутый комплекс учений в протестантской логике предполагал прежде всего дидактику жизненного успеха / обогащения, но также и решение проблем здоровья, психологических проблем, отношений, социальных взаимодействий. Западные учения и практики, предполагающие самовнушение, возводятся к древним истокам и обнаруживают сходство как с религиозными доктринами, так и с популярной психологией. Идея самовнушения фигурирует в книгах таких авторов, как Наполеон Хилл и Уоллес Уоттелз, которые делятся своим мировоззрением и практическими советами относительно достижения богатства. Работы Хилла, вдохновленные философией Новой Мысли и трудами Р. У. Эмерсона, в настоящее время упомянуты в качестве литературы для чтения школы Новой Мысли. В книге «Думай и богатей» (1937) Хилл описал повторение позитивных мыслей как верный способ вступить в контакт с «бесконечным разумом» с тем, чтобы привлечь счастье и богатство: «Если вы действительно желаете денег так остро, что ваше желание является одержимостью, вам не составит труда убедить себя, что вы их приобретете. Цель состоит в том, чтобы хотеть деньги и быть настолько решительным, чтобы убедить себя, что вы будете иметь их... Вы можете также иметь в виду с самого начала, что у вас никогда не будет богатства в огромных количествах, если вы не будете доводить себя до белого каления от желания денег и уверенности, что вы будете обладать ими». Также стоит упомянуть такого автора в рамках учения Новой Мысли, как Луиза Хэй, которая в 1984 году опубликовала книгу «Ты можешь исцелить свою жизнь» – руководство по перепрограммированию «моделей мышления». Хэй исходит из того, что вредные убеждения и мысли создают психологическую почву для болезней и служат барьером против исцеления; они должны быть заменены исцеляющими убеждениями – только таким образом можно устранить этот барьер.

Работы в области «самопомощи» стали вежами развития как психологических направлений, точнее, направлений популярной психологии, таких как нейролингвистическое программирование, гипноз, ассоциативный прайминг и т. п. вплоть до современных минилекций TED в этой области и лайф-коучинга, так и мистических философских направлений (Новая Мысль, Нью Эйдж), представляемых такими авторами как Ронда Берн (фильм «Секрет») и т.п. Все упомянутые направления в том или ином виде используют аффирмации, исходя из убеждения, что они способствуют формированию личности.

Что касается научного изучения аффирмаций, то существуют в т.ч. экспериментальные исследования по воздействию аффирмаций в таких областях личностно-социальной жизнедеятельности, как успеваемость в школе либо университете, здоровье, снижение веса, социальное

взаимодействие человека, политические переговоры, разрешение конфликтов, стрессы, семейные и межличностные отношения. Наиболее существенные, на наш взгляд, работы посвящены изучению воздействия аффирмаций на эмоциональное состояние суггерендов, а также влиянию этого способа самовнушения на их жизнедеятельность. Опишем результаты некоторых исследований. Wood, Perunovic, Lee [20] подтверждают небольшое положительное влияние их на людей с высокой самооценкой, но отрицательное – на лиц с низкой самооценкой. Показано, что утверждения, которые выходят за пределы границ приемлемости для последних, вызывают сопротивление и даже потенциально поддерживают, укрепляют в них изначальное низкое самовосприятие. Таким образом, если положительные утверждения не имеют отношения к реальности, они отвергаются. Например, если люди, которые считают, что они нелюбимы, повторяют: «Я достоин любви», они могут внутренне отвергать это заявление и даже закрепить свою убежденность в том, что они любви не достойны. Такие процессы допускают несколько интерпретаций:

1) Они подпитываются мотивами самоверификации. Согласно теории самоверификации, люди мотивированы на сохранение своих понятий о мире, своих концептуальных конструктов. Даже неблагоприятная самооценка, сколь бы болезненной она ни была, дает ясность и предсказуемость. Следовательно, люди с негативным самосознанием могут противостоять информации о себе, которая слишком положительна [16].

2) Предположительно, глобальные аффирмации, такие как «Я целиком принимаю себя таким, каков я есть», «Я щедр», «Я достоин любви» схожи с чрезмерной похвалой, поэтому они могут вызывать противоречащие мысли [12]. Когда участникам позволяли сосредотачиваться на любых мыслях, в т.ч. противоречащих внушаемым, результаты были лучше, чем когда их про-сили сосредоточиться только на позитивных мыслях. Инструкция сосредоточиться на противоречащих позитивному внушению мыслях пока-зывала участникам, что таких мыслей следует ожидать. Напротив, для участников, которые безуспешно пытались избежать негативных мыслей, такие мысли свидетельствовали о том, что положительное самовнушение им не подходит.

В то же время умеренно позитивные аффирмации, включающие специфические атрибуты (например, «Я выбираю хорошие подарки для людей»), вероятно, в меньшей степени, чем глобальные и чрезмерно позитивные (например, «Я щедрый человек») способны вызвать разочарование. Конкретные и обоснованные позитивные самоописания легко подтверждаются делами, реальностью, а предельно обобщенные и необоснованные – нет. Таким образом, глобальные формулы типа «Я полностью принимаю себя», часто приводимые в книгах о самопомощи, могут

нанести вред как раз тем людям, для которых они предназначены – людям с низкой самооценкой. Как нам представляется, в случае сопротивления положительному самовнушению, нужно позволять реципиентам корректировать аффирмации, таким образом, чтобы они отражали реальную ситуацию. Можно предложить три варианта: 1) описанные выше конкретизации, специфические проявления желаемых качеств, зависящие от самой личности: например, «Я выбираю хорошие подарки для людей», «Я понимаю людей и с интересом (с удовольствием) общаюсь с ними»; 2) структура «да, но...» или «если-ли..., то», т.е. чтобы в аффирмациях ситуация описывалась реалистично, но было бы добавление о том, как человек справляется с трудностью и делает ситуацию позитивной: «Мне трудно общаться с людьми, но я успешно научаюсь общаться», «Если меня не любят, я стараюсь понять причину и успешно исправляю отношение к себе»; 3) предельно общие, фоновые, не относящиеся к личностному началу, утверждения: «Хорошо», «Прекрасно», «Нравится», «Замечательно». Последний вариант аффирмаций может давать и негативные результаты, поскольку возникающее стойкое состояние эйфории и экзальтации может способствовать тому, что человек начинает пропускать важные «сигналы извне» – существенные изменения реальности, требующие модификации поведения. Существенно, чтобы реципиенты имели возможность оценить аффирмации и выявить ложность некоторых из них и, возможно, исправить соответствующие формулировки.

Ряд психологов, в т.ч. Дж. Л. Коэн и Д. К. Шерман [6], изучают самоаффирмацию в качестве инструмента социального психологического вмешательства. В целом, ими признается, что позитивные аффирмации следует формулировать исходя из трезвой оценки ситуации, с учетом адекватного видения угроз и особенностей психологических реакций самозащиты. То, как видят люди свое окружение – как угрожающее или безопасное, влияет на восприятие конкретных вещей и способы преодоления стресса. Психологически угроза ощущается как внутренняя тревога, которая вызывает у человека бдительность, сосредоточенность. Конечной же мотивацией людей, по мнению психологов, является сохранение состояний, которые обозначаются как integrity – целостность, самоидентичность, достоинство, безопасность [15] и self-adequacy – самоадекватность [6]. Утверждается, что хотя психологическая угроза может приводить к положительным изменениям [13], она также может препятствовать адаптивному решению проблемы. Люди могут сосредоточиться на кратко-срочной цели самозащиты в ущерб долгосрочным целям научения благоприятному поведению и позитивной социальной адаптации. Подобно отвлекающей тревоге, психологическая угроза может привлекать умственные ресурсы, которые в противном случае

можно было бы мобилизовать для повышения производительности и решения проблем. Таким образом, психо-логическая угроза как отражение инстинкта и рефлекса самосохранения в агрессивной внешней среде, вызывая естественные реакции настороженности и бдительности, может стать препятствием для адаптивных изменений. Важные жизненные события, такие как потеря работы или серьезный медицинский диагноз, очевидно, представляют психологическую угрозу. Но мотив самозащиты настолько силен, что и менее серьезные события могут восприниматься как угроза личности и вызывать защитные реакции [6]. Человек отрицает ситуацию, концентрируется на самооправдании, критике, самокритике и т. д., что контрпродуктивно. Аффирмации, создающие направленный смысловой поток, снимают «чрезмерную» самозащиту.

Кроме того, аффирмации облегчают некие волевые действия. Важно, однако, чтобы работали одновременно сознание и воля: сознательный механизм, который оценивает ситуацию, и волевой механизм, который формирует модель поведения, при том, что часто волевое решение – это принятие решений, противоречащих собственным непосредственным желанием и интересам. Следует формулировать аффирмации с приоритетом ясного, реалистического и критического видения ситуации, без индуцирования неоправданного оптимизма, самоуспокоения и беспечности, но таким образом, чтобы внушить человеку веру в собственные силы и возможность преодолеть препятствия и разрешить ситуацию наилучшим образом. Значит, аффирмации должны акцентировать не воображаемые свойства реальности (например, «Все хорошо», «У меня прекрасная дружная семья», «Мы любим друг друга»), но возможности, силы и деятельность суггеренда в отношении улучшения реальности (например, «Я работаю над тем, чтобы в моей жизни все было хорошо», «Я способен сделать / делаю свои отношения хорошими, например, ...», «Я делаю все, чтобы мы любили друг друга»).

Оценивая психологию изменения в результате такого социально-психологического вмешательства, как аффирмации, авторы показывают, что наиболее успешные результаты в ситуации стресса демонстрируют те контрольные группы, которые фиксируют собственные базовые ценности, в т.ч. письменно, вместо механического повторения неких фраз [6]. Люди, практикующие такого рода самоубеждение («самонатвержденные» люди, «самовнушающие» люди, суггеренды), склонны говорить о неприятности как о единичном событии, а не воспринимать ее как подтверждение собственной неадекватности. Человек предпочитает выбор подходящей модели поведения, а не самозащиту, решение проблем, а не отказ от их решения. По мере того, как эти модели, или личные стили, поведения углубляются, индивид может интерпретировать себя

как личность, которая способна преодолевать трудности, приобретает идентичность человека, который может направлять свое поведение [9]. Диктовать себе изменения можно «тоталитарно», а можно «повествовательно». Оптимальной метафорой для самоубеждения представляется именно повествователь, рассуждающий с точки зрения ценностей личности [6]. Отмечается, что наиболее эффективны аффирмации, которые сопровождаются активной визуализацией изменений в жизни; увязываются с физиологическими процессами; проговариваются, артикулируются, как если бы человек утверждал их как данность [2].

Коуч в русле Новой Мысли Ронда Бриттен отмечает, что аффирмации работают наилучшим образом в сочетании с признанием личностью изменений (acknowledgement). Дж. Л. Коэн и Д. К. Шерман [6] говорят о повторяющемся цикле, рекурсии, когда нарратив о личной адекватности «может помочь человеку справиться со следующей невзгодой и тем самым еще больше закрепляет этот нарратив». Повторяющийся цикл постоянно укрепляет и убежденность человека в его адекватности, т.е. соответствии ситуации, и выводит его на новый уровень управления собственной жизнью. Меняющаяся реальность человека подтверждает внушаемое содержание, что в свою очередь индуцирует признание верности этого содержания.

Рекурсия – это процесс, в котором результат на выходе возвращается в качестве входного доказанного тезиса. Рекурсия сопровождается интеракцией, которая представляет собой механизм, в котором «вывод служит входом для совершенно другого процесса в системе». Для самой личности рекурсия связана с субъективной интерпретацией. Даже если объективная окружающая среда остается постоянной, ее субъективное восприятие может измениться с помощью социального вмешательства, и это изменение может сохраниться после того, как вмешательство отступило во времени и стерлось из памяти [5; 6; 17; 18]. А если рассуждать в духе социально-личностного конструктивизма Л. С. Выготского, то рекурсивный процесс не только порождает обновленную идентичность, но и задает перспективу для будущих социальных изменений. Эта идентичность, при условии трезвого, рационального и объективного миро-восприятия, уже сама способна менять реальность, совершенствовать ее.

Примеры рекурсий есть в развитии любого человека. Подготовленный первоклассник имеет начальные успехи выше остальных, от него ожидают больше остальных, и успехи нарастают экспоненциально, он становится отличником. То же происходит с юными спортсменами, родившимся в последний месяц года своей когорты. Будучи сильнее физически и более умелыми, они демонстрируют изначально лучшие результаты среди других детей. Этот эффект может закрепиться,

такие спортсмены будут выделяться среди сверстников и станут лучшими из них. Утверждается, что, среди множества факторов вероятности того, что ребенок станет профессиональным хоккеистом, дата рождения удивительным образом имеет решающее значение. Она играет роль триггера для «серии итеративных взаимодействий между ребенком и мощной системой спортивной социализации, которая выделяет больше ресурсов для исполнителей с более высокими показателями» [6]. Еще пример рекурсии: нового ученика особо выделяет учитель, он предъявляет ему повышенные ожидания, и нередко этот ученик «расцветает» в интеллектуальном плане. Но последствия такого социального вмешательства «высоких ожиданий» исчезают, если оно через некоторое время прекращается. Как и любой формирующий опыт, успешное социальное вмешательство является неким поворотным моментом в процессе. Оно должно быть своевременным и подкрепленным.

Козн и Шерман считают, что аффирмации могут иметь такой же эффект. В человеческом сознании «постаффирмационный» успех ассоциируется с верностью аффирмаций, он убеждает сознание в этом, что все обстоит именно так, как утверждается в аффирмациях. Согласно Козну и Шерману [6], рекурсия аффирмаций включает несколько путей: а) в результате практики аффирмаций человек (например, спортсменов, учащихся) достигает больше адаптивных результатов (например, повышает производительность); б) в результате большей эффективности человек чувствует себя более «самоутвержденным» - утвердившимся в верности аффирмаций; в) поскольку человек начинает работать лучше, другие в социальной системе (например, тренеры, учителя) ожидают от него большего; г) ожидая большего, другие получают от человека лучшую работу; д) социальная система подтверждает успехи индивида себя через положительные отзывы, награды и т. д.; е) человек изменяет социальную систему способами, отличными от адаптивных (например, нахождением возможностей для осуществления своих проектов на практике или выбором сложных учебных курсов).

Исследователи описывают психологическое действие аффирмаций следующим образом:

1) Они напоминают людям о психосоциальных ресурсах, выходящих за рамки конкретной угрозы, и, таким образом, расширяют перспективы восприятия. При обычных обстоятельствах люди склонны сосредоточивать свое внимание непосредственно на угрозе (например, на возможности неудачи), такого рода ответ способствует самозащите и выживанию перед лицом опасностей (например, вступлению в борьбу или бегству). Но, по мнению ряда исследователей, практикуя аффирмации, люди могут смотреть на множество стрессоров, обычных для повседневной жизни, отстраненно, «в более широком контексте». Конкретная угроза и ее последствия для

«я», таким образом, «отдаляются», в меньшей степени мобилизуют бдительность. Например, один достаточно примитивный эксперимент показал, что участники, которые не практиковали аффирмации, видели психологически угрожающий стимул - живого, но надежно зафиксированного тарантула как физически более близкий объект, чем он был на самом деле, а те, которые практиковали аффирмации оценивали расстояние точно, что якобы свидетельствует о способности аффирмаций психологически дистанцировать личность от угроз [10]. Заметим, однако, что более серьезные, неявные, отсроченные или вероятностные угрозы требуют трезвого отношения и рефлексивных усилий по анализу ситуаций; аффирмации, по-видимому, здесь нуждаются в тщательном обдумывании формулировок по мобилизации аналитического потенциала личности либо просто не применимы.

2) Поскольку угроза рассматривается в контексте более широкого или обобщенного представления о себе, она оказывает на психологическое благополучие людей, практикующих аффирмации, меньшее влияние, чем на тех, кто их не практикует. Угроза неудач, например, в меньшей степени влияет на долговременное чувство принадлежности к группе (например, школе) у учащихся, практикующих аффирмации, по сравнению с их не подвергавшимися самовнушению сверстниками [7]. Кроме того, внимание первой группы учащихся меньше захвачено руминацией, т. е. навязчивыми мыслями о прошлых неудачах [11].

3) Аффирмации призваны ориентировать суггеренда на определенное отношение, адекватный подход к угрозе и ответ на нее, а не на избегание этой угрозы. Согласно Козну и Шерману, если угроза оценивается как важная и адресная, аффирмации могут уменьшить вероятность того, что люди будут уклоняться от угрозы или отрицать ее важность для себя.

Даже недолгое социальное вмешательство может иметь глобальные и долгосрочные последствия, если оно затрагивает ключевые психологические процессы, причем установлено, что в некоторых случаях его влияние со временем нарастает. Как показали Козн и Шерман на примере учащихся старших классов, эффект социального психологического воздействия, такого как аффирмации, распространяется во времени: они улучшают поведение и социальные взаимодействия учащихся из групп риска, и этот эффект сохраняется годы спустя [6]. Согласно исследованиям данных авторов, такого рода упражнения повышают успеваемость учащихся государственных школ из числа национальных меньшинств, социальные психологические вмешательства, такие как аффирмации, могут у них вызывать длительные позитивные изменения, последствия таких действий сохраняются в течение многих лет. Как указывалось ранее, эффективное

вмешательство извне действует так же, как любой формирующий личность опыт. Оно работает не изолированно, но как некий поворотный момент, событие, произошедшее в нужное время в определенной обстановке, которое приводит в движение накопительные последствия. Таким образом, аффирмации могут активизировать цикл адаптивного потенциала, «петлю положительной обратной связи» между личностью как самосистемой и социальной системой, распространяя адаптивные результаты с течением времени [6].

Как поясняет Дж. Коэн, вмешательство может иметь длительные последствия, изменяя способ фильтрации информации о себе и окружающей среде. Однако, заметим, на наш взгляд, в оценке ситуаций, не касающихся непосредственно личности как волевого субъекта, должен быть примат объективности перед любыми догматическими представлениями, в том числе, выданными аффирмациями. Это значит, что восприятие и понимание мира должны прежде всего соответствовать адекватному отражению реальности, выстраивать иерархию объективно данных и существенных фактов и лишь затем, исходя из принципа объективности, фильтровать ценностно значимые элементы. Объективный анализ должен быть приоритетным и неизменяемым, а аффирмации – гибкими, постоянно видоизменяющимися для адаптации личности к объективной реальности.

Цели аффирмаций формулируются психологами следующим образом.

1. Сохранение целостности, самоидентичности (integrity) или самоадекватности (self-adequacy) личности, оперирующей в рамках действительности. Основная цель состоит не в том, чтобы справляться с угрозой в духе самоуспокоения и повышения самооценки, но в том, чтобы постоянно поддерживать «глобальный нарратив» о самоидентичности или самоадекватности, о поведении, адекватном вызовам. Эта цель для конкретных личностей может трансформироваться в виде ряда мотивов. Во-первых, – хотя это может не согласовываться с последними исследованиями в отношении людей с низкой самооценкой, – она может воплощаться в мотиве поддержания глобального нарратива о себе как моральном и адаптивном акторе («Я хороший человек») [1], а затем – переноса этого нарратива на конкретизированную идентичность (например, хороший родитель, учитель). «Гибкость личностей как «само-систем» может способствовать адаптации к широкому кругу проблем, с которыми люди в разных культурах сталкиваются на протяжении всей своей жизни» [21]. Во-вторых, эта цель может воплощаться в мотиве укрепления чувства адекватности в конкретной области, уверенности во владении достаточно хорошей степенью некоего качества или умения. Важно, что имеется в виду именно достаточная компетентность и соответствие положению, а не совершенство, не

восприятие себя как субъекта, превосходно владеющего неким умением или всецело обладающего неким качеством. В-третьих, мотив социального вмешательства – это нацеливание себя на такие действия, которые помогли бы заслужить уважение или похвалу, а не самовосхваление или внушение себе абстрактного самоуважения. Выше упоминалось, что аффирмации, соответствующие самовосхвалению (например, «Я привлекателен»), имеют тенденцию к обратному эффекту среди людей с низкой самооценкой, эти люди в них не верят.

2. Буферизация против угрозы. Аффирмации служат своеобразным буфером против стресса, они могут помочь людям обрести целостность и чувство того, что жизнь, несмотря на невзгоды, хороша. Эффект аффирмаций подобен эффекту прочных социальных отношений, которые также обладают подобной силой. Экспериментально показано, что среди испытуемых, подвергшихся физической боли от слабых электрических шоков, те, кто имел прочные ценностные социальные отношения (или кто просто имел возможность увидеть фотографию близкого человека), испытывали меньше страха и боли по сравнению с теми, кто не чувствовал социальной поддержки. Аналогичным образом, если люди подвергали себя аффирмациям, связанным с важными личностными ценностями, они легче переносили интенсивную негативную социальную оценку; например, во время импровизированной речи перед взыскательной аудиторией уровень гормона стресса кортизола у таких людей был в норме [8]. При этом ни социальная поддержка, ни ценностные аффирмации не устраняют сам стресс, но помещают его в более широкий контекст, помогают оценивать его в сравнении с «объектами, которые действительно имеют значение для личностной адекватности». Люди, практикующие аффирмации, менее обременены ощущением психологической угрозы и могут лучше мобилизовать когнитивные ресурсы для решения задач, в т.ч. творческих, под давлением или осуществлять самоконтроль в критической ситуации.

3. Уменьшение защитной реакции. Показано, что аффирмации уменьшают защитную реакцию – адаптацию, нацеленную на самозащиту, включающую в себя такие бессознательные стратегии, как попытки оказать влияние на общественное мнение (spin control), защитное отрицание, предвзятость, искажение в описании ситуации, избирательное снятие с себя ответственности за неудачу и вменение себе в заслугу успеха [14]. В защитные реакции включают также унижение других ради самоутверждения, отрицание, руминацию, тяжелые запои и уход от реальности с помощью психоактивных веществ, которые помогают людям сублимировать угрозу. Реакции самозащиты являются своего рода «психологической иммунной системой». Хотя они и обеспечивают самосохранение в краткосрочной перспективе, в

долгосрочной перспективе они могут подорвать личностный рост и стать деструктивными, при персистенции (длительном действии) – повлиять на самоидентификацию. Одно из изменений, достигаемых с помощью affirmаций, заключается в пресечении защитной реакции. Исследования показывают, что проявления защитной реакции в какой-либо области уменьшаются путем утверждения самотождественности в другой области. Например, практикующие самовнушение были более открыты для благосклонного восприятия научного отчета, связывающего провоцирующее рак поведение с риском этого заболевания.

Таким образом, affirmации помогают людям поддерживать повествование о личной адекватности в угрожающих обстоятельствах. Они служат буфером от угрозы и уменьшают защитные реакции на нее. Эффект является каталитическим. «Ресурсы, которые в противном случае были бы подавлены психологической угрозой, такие как когнитивные способности или убедительные доказательства, оказываются раскрепощены» [6].

Основная польза affirmаций, очевидно, состоит в их несомненном индуцирующем и рекурсивном эффекте на совершенствование самой личности. Позитивные изменения личности, которую индуцируют affirmации, дают ей «высокий старт», определенное преимущество по сравнению с людьми, не практикующими умное позитивное самовнушение. Это преимущество может привести к успеху, что, в свою очередь, подтверждает содержание позитивных affirmаций, ведет к большей уверенности и позволяет направлять affirmации на дальнейшее самосовершенствование и позитивные внешние изменения (рекурсия, циклы адаптивного потенциала, петли положительной обратной связи между личностью как самосистемой и социальной системой).

В то же время представляется, что обычные позитивные affirmации, благоприятно «работают» в ситуациях понятных, очевидных, не требующих особого анализа и связанных непосредственно с реципиентом, могут вводить в заблуждение, отвлекать или рассеивать внимание, не позволять выстраивать логические индуктивно-дедуктивные цепочки в ситуациях со многими участниками и условиями, не зависящими от реципиента. Такие ситуации требуют внимания, наблюдательности, анализа, рефлексии, гибкости и умного противостояния негативному развитию ситуации и проактивного способствования позитивному развитию. В этой связи, на наш взгляд, следует модулировать affirmации так, чтобы они были направлены на обострение внимания реципиента, логики, поиска выхода из ситуации, прогнозирование, стратегическое планирование, видение целостной картины. Affirmации должны помогать, способствовать, а не мешать, препятствовать операциям анализа и синтеза, они должны быть «умными». Следует помнить, что

любая предвзятость, неверные исходные данные, догматическая категориальная структура, могут привести к печальным последствиям. Отсюда – гибкий подход к affirmациям, которые призваны служить общему благоприятному исходу, а не задавать вектор восприятия действительности.

В речевом плане, по-видимому, предпочтительны affirmации, соответствующие проективным утверждениям в настоящем времени, куда входят: 1) конкретные сообщения о проявлении желаемых качеств или действий, зависящие от самой личности: например, «Я выбираю хорошие подарки для людей», «Я понимаю людей и с интересом (с удовольствием) общаюсь с ними»; 2) структуры «да, но...» или «если..., то», т.е. ситуация описывается реалистично, но есть добавление о том, как человек справляется с трудностью, которое делает affirmацию позитивной: «Мне трудно общаться с людьми, но я успешно научусь общаться», «Если меня не любят, я стараюсь понять причину и успешно исправляю отношение к себе»; 3) предельно общие, фоновые, не относящиеся к личностному началу, утверждения: «Хорошо», «Прекрасно», «Бодро», «Спокойно» и т.п. (следует оговориться, что позитивные affirmации общесмыслового типа влияют на эмоции суггеренда, могут создавать стойкие состояния, не позволяющие производить объективный анализ ситуации); 4) общесмысловые высказывания о себе как моральном и адаптивном акторе («Я хороший человек»), перенос этого нарратива на конкретизированную идентичность (родитель, учитель); 5) сообщения об адекватности в конкретной области, уверенности во владении достаточно хорошей степенью некоего качества или умения («Я умею хорошо готовить», «Я хорошо умею выбирать одежду», «Я хорошо вожу машину»); 6) очень важные проективные утверждения в настоящем или будущем времени, сопровождающиеся визуализацией, развертыванием скрипта (фрейма), предполагающие нацеливание себя на такие действия, которые помогли бы заслужить уважение или похвалу («Сейчас я выйду и громко, четко и заинтересованно произнесу речь», «Я всегда вовремя отвечаю на письма и звонки» и т. п.).

Список литературы

1. Aronson E. 1969. *The theory of cognitive dissonance: a current perspective*. In *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, 4:1–34. New York: Academic.
2. Baker B. *Top 100 Positive Affirmations for 2017*. URL: <https://www.startofhappiness.com/positive-affirmations/>
3. Beckstead Z. (Ed.) (2015). *Cultural psychology of recursive processes*. Charlotte, NC: Information Age.
4. Britten Rh. (1996). *No Beating Yourself Up. Fearless Living*. P. 232.
5. Caspi A., Moffitt T. E. 1995. *The continuity of maladaptive behavior: from description to understanding in the study of antisocial behavior*.

- In Developmental Psychopathology Vol. 2: Risk, Disorder, and Adaptation. Wiley Series on Personality Processes, ed. D. Cicchetti, D. J. Cohen, pp. 472–511. Oxford, UK: Wiley.*
6. Cohen G. L.; Sherman D. K. (2014). *The psychology of change: self-affirmation and social psychological intervention. Annual Review of Psychology. 65: 333–371.*
7. Cook J. E., Purdie-Vaughns V., Garcia J., Cohen G. L. 2012. *Chronic threat and contingent belonging: protective benefits of values affirmation on identity development. J. Personal. Soc. Psychol. 102:479–96.*
8. Creswell J. D., Welch W., Taylor S. E., Sherman D., Gruenewald T., Mann T. 2005. *Affirmation of personal values buffers neuroendocrine and psychological stress responses. Psychol. Sci. 16:846–51.*
9. Freedman J. L., Fraser S. C. 1966. *Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. Personal. Soc. Psychol. 4:195–202*
10. Harber K. D., Yeung D., Iacovelli A. 2011. *Psychosocial resources, threat, and the perception of distance and height: support for the resources and perception model. Emotion 11:1080–1090.*
11. Koole S. L., Smeets K., van Knippenberg A., Dijksterhuis A. 1999. *The cessation of rumination through selfaffirmation. J. Personal. Soc. Psychol. 77:111–25.*
12. Leippe M. R.; Eisenstadt Donna (September 1994). *Generalization of Dissonance Reduction: Decreasing Prejudice Through Induced Compliance. Journal of Personality and Social Psychology. 67 (3): 395–413.*
13. Rokeach M. 1973. *The Nature of Human Values. New York: Free Press.*
14. Sherman D. K., Cohen G. L. 2006. *The psychology of self-defense: self-affirmation theory. In Advances in Experimental Social Psychology, ed. M.P. Zanna, 38:183-242. San Diego, CA: Academic.*
15. Steele C. M. 1988. *The psychology of self-affirmation: sustaining the integrity of the self. In Advances in Experimental Social Psychology, ed. L Berkowitz, 21:261-302. New York: Academic.*
16. Swann W. B., & Schroeder D. G. (1995). *The search for beauty and truth: A framework for understanding reactions to evaluations. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 1307-1318.*
17. Walton G. M., Cohen G. L. 2011. *A brief social-belonging intervention improves academic and health outcomes of minority students. Science 331:1447–1451.*
18. Wilson T. D. 2011. *Redirect: The Surprising New Science of Psychological Change. New York: Little, Brown.*
19. Wood J. V.; Perunovic W. O. Elaine; Lee J. W. (July 2009). *Positive self- statements: power for some, peril for others. Psychological Science. 20 (7): 860-866.*
20. Wood J. V.; Perunovic W. Q. Elaine; Lee, John W. (July 2009). *"Positive self-statements: power for some, peril for others". Psychological Science. 20 (7): 860–866. doi:10.1111/j.1467-9280.2009.02370.x.*
- ISSN 1467-9280. PMID 19493324.
21. Worthman C. M., Plotsky P. M., Schechter D. S., Cummings C. A., eds. 2010. *Formative Experiences: The Interaction of Caregiving, Culture, and Developmental Psychobiology. New York: Cambridge Univ. Press.*