

**Понятие и механизмы речевого воздействия в психологическом консультировании**

***Жукова Кристина Юрьевна***

*Студент (магистр)*

Татарский институт содействия бизнесу, Юридический факультет, Кафедра  
гражданского права, Казань, Россия

*E-mail: kriszhuk95@yandex.ru*

В психологическом консультировании речь выступает не просто средством передачи информации, а ключевым профессиональным инструментом, посредством которого устанавливается контакт, диагностируется проблема и оказывается терапевтическая поддержка [1; 2]. Эффективность консультирования напрямую зависит от осознанного использования психологом вербальных средств, поскольку интерпретация одной и той же информации варьируется в зависимости от речевого подхода и ситуационного контекста [4]. В рамках антропологического подхода коммуникация рассматривается через призму интенциональности: говорящий использует вербальные средства определенным образом с целью побуждения соответствующих действий со стороны своего реципиента [4; 10]. Современная теория речевого воздействия, интегрирующая достижения лингвистики и психологии, изучает речь как инструмент влияния, уходящий корнями в античную риторику и получивший новое развитие в контексте психологии убеждения.

В контексте психологического консультирования под речевым воздействием понимается целенаправленное использование вербальных и невербальных средств для изменения когнитивных, эмоциональных и поведенческих состояний клиента [8]. Важно разграничивать бытовую коммуникацию и профессиональное речевое воздействие: последнее регламентируется этическим кодексом и направлено исключительно на благо клиента [3; 7].

Также следует отметить, что в рамках психологического консультирования речевое воздействие нельзя сводить к убеждению, в то время как в бытовом понимании воздействие связано с попыткой убедить, внушить или склонить, консультативная практика строится иначе. Ее задача состоит не в том, чтобы навязать готовое решение, а в том, чтобы помочь ему лучше понять себя, увидеть связи между внутренними переживаниями и поведением, расширить границы сознания и направить в сторону продуктивных действий. В этом случае воздействие осуществляется аккуратно, мягко и опосредованно, в значительной степени через организацию рефлексии клиента и фокусировании внимания на важном.

Эффективность слова в терапии обуславливается сложным механизмом взаимодействием психических процессов, который реализуется на трёх уровнях [11].

Когнитивный уровень предполагает структурирование опыта клиента: переформулирование «моих неудач» в «полученный опыт» способствует перекодированию негативного контекста в конструктивный. Слово способно влиять на структуру мышления человека, поэтому, если грамотно подбирать речевой слог можно преобразовать проблемные ситуации клиента из хаоса и переживаний в структурированную форму. Эмоциональный уровень направлен на регуляцию аффективного состояния через интонацию, темп речи и поддерживающие высказывания, что снижает тревогу и легализует переживания [6, с. 150]. Поведенческий уровень мобилизует клиента на конкретные действия посредством наводящих вопросов и речевых директив.

Речь – это строительный материал для выстраивания успешного терапевтического альянса. То «как» и «что» говорит консультант влияет на процесс взаимодействия, выстраивает уровень доверия, создает ощущение понимания и безопасности, что категорически необходимо в психологическом консультировании [9].

Ключевые техники речевого воздействия включают: активное слушание — набор вербальных и невербальных приемов, которые демонстрируют внимание и понимание, эмоциональную вовлеченность; вербализацию опыта — помощь в подборе точных слов для описания внутреннего состояния, что формирует картину происходящего и основу для рефлексии [1]; смысловое отражение — возврат клиенту его мыслей в более структурированной форме, что помогает сфокусировать внимание на главном и служит опорой для дальнейшей работы; рефрейминг — изменение восприятия проблемы через альтернативную интерпретацию без обесценивания переживаний.

Речевое воздействие в терапии протекает в контексте отношений. В точности одна и та же фраза может быть воспринята клиентом как поддержка, как равнодушный штамп или как скрытая критика – в зависимости от того, сформировались ли доверительные отношения в рамках терапевтического взаимодействия и на каком уровне. Если консультант воспринимается как внимательный и включенный, даже достаточно прямые формулировки переносятся в разы легче. Если контакт находится на низком уровне, то и нейтральные слова могут звучать, как обесценивающие или холодные. Эффективность речевого воздействия обусловлена соблюдением ряда условий: установление доверительного контакта, создание безопасной среды, добровольность участия клиента и постоянный мониторинг его реакций. Важно также учитывать паралингвистические характеристики речи (темп, паузы, интонацию) и невербальные сигналы, поскольку они влияют на восприятие смысла не меньше, чем лексическое содержание [5].

Таким образом, речевое воздействие в психологическом консультировании представляет собой сложный психолингвистический процесс, влияющий на поведение клиента, где содержание и форма важны в равной степени для достижения терапевтического результата. Его специфика заключается в том, что влияние осуществляется не ради подчинения, а ради расширения границ сознания клиента и повышения его психологической самостоятельности.

### Источники и литература

- 1) Аксенова Ю.А. Речевое воздействие в психологическом консультировании и психотерапии. М.: Академический проект, 2025.
- 2) Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для вузов. М.: Аспект Пресс, 2022.
- 3) Бодалев А.А. Психология общения. М.: Смысл, 2018.
- 4) Гришечко Е.Г. Определение понятия речевого воздействия и виды этого воздействия // Гуманитарные и социальные науки. 2008. №4. С. 53-59.
- 5) Гольева Г.Ю. Психологическое консультирование: учебное пособие. – Ч.: Изд-во «Циццо», 2016.
- 6) Кинцель А.В. Психологические механизмы речевого воздействия // Известия Алтайского государственного университета. 2013. № 2(78). С. 150-154.
- 7) Леонтьев А.А. Психология общения. М.: Смысл, 2017.
- 8) Магомедшарипова Е.Д. Психологическое консультирование // Мировая наука. 2019. № 5(26). С. 470-472.
- 9) Мэй Р. Искусство психологического консультирования. М.: Юрайт, 2023.

- 10) Окунева Д.В., Яцко Т.С. Речевое манипулятивное воздействие: стратегии и тактики // Вестник Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. 2024. № 4(50). С. 61-65.
- 11) Султонова Д.М. Сущность и механизмы реализации языковой манипуляции как скрытого психологического воздействия // Central Asian Journal of Education and Innovation. 2025. Vol. 4, № 11. С. 12-15.