

Kisházy Gergely

Szereplés, szorongás, szuggesztió

Az előadói helyzetek keltette szorongás csökkentése szuggesztív kommunikációs technikákkal

Absztrakt

A szereplésszorongás gyötrelmes érzés. A megmérettetéstől való félelem leggyakrabban nyilvános előadások előtt tör ránk, főleg, ha tartunk attól, hogy megszegyünk majd mások előtt. A visszafogott lámpaláz bizsergető izgalmának teljesítménynövelő hatása is lehet, de ha túlzó a nyomás, az fizikai és érzelmi állapotunkra is rossz hatással lesz. A stressztünetek elrejtésére, a lámpaláz csillapítására jól használható a szuggesztív kommunikáció; alkalmazásával saját magunk vagy mások kínosnak megélt helyzetéhez köthető szorongása, félelme, rossz érzése is jelentősen csökkenthető.

Kulcsszavak: szereplésszorongás, szuggesztív kommunikáció, beszédalapú stressztünetek

10.56044/UA.2022.2.3

A szuggesztív szavak ereje

Szuggesztió lehet minden olyan verbális tartalom, ami hatást kelt bennünk. A kérdések, a megszólítások, a biztatások mind-mind szuggesztív erővel bírnak. Az ilyen kommunikáció nem utasítás, nem kérés, hanem egyszerű kijelentés vagy gondolat, amelyet szándékosan mondunk másnak. Hatása nem tudatos elhatározást követően, hanem önkéntelenül alakul ki a befogadóban. A szuggesztiókra való érzékenységben lehetnek egyéni eltérések, de többségükre mindannyian fogékonyak vagyunk. Különlegesnek megélt, nem hétköznapi helyzetekben:

- módosult tudatállapotban;
- félelem, kiszolgáltatottság, fokozott érzelmi igénybevétel esetén;
- szokatlan, újszerű szituációban

megnö a szuggesztiókra való fogékonyság, ezért érdemes végiggondolnunk, milyen kommunikációs lehetőségeink vannak a fellépéseink előtt és melyek azok, amelyekkel az általunk segített munkatársunk előadás előtti szorongását csökkenthetjük.

Szereplésszorongás

A szuggesztióra való fogékonyság-növelő körülmények szereplésszorongás esetén is utolérhetőek; bemenni a színpadra, beülni a stúdióba, kiállni a közönség elé és elkezdni beszélni sokak számára félelmetes feladat. Ez a szorongató érzés az előadást megelőző feszültségből táplálkozik, hitelességünket romboló megnyilvánulásait érdemes kezelnünk. Nem a feszültség megszüntetése a cél, hanem olyan szinten tartása, amelynél a teljesítményünk még nem romlik jelentősen. Az idegesség pszichológiai okai között leggyakrabban

- a nyájösztönrel,
- a kisebbségi érzéssel és
- a kudarcra való félelemmel találkozhatunk.

Többünk jellemző, hogy szeretünk elvegyülni a tömegben, részesülni a tömeglélek adta jóérzésből. Mások társaságában sokkal inkább a többséghez igazodunk, mentesülünk az egyéni felelősség alól, eltűnik a büntetéstől való félelmünk. Ezzel szemben nem szeretjük, ha kiválasztanak minket, ha egyedül kell (ki)állnunk. Ennek oka az elfogadottság és a valahová tartozás veleszületett igényében rejlik. A kisebbségi komplexus is megágyazhat az előadói szo-

rongásnak: ha nem bízunk magunkban, ha nem vagyunk tisztában saját értékeinkkel, ha nem sejtjük, miért vagyunk szerethetőek, akkor ösztönösen idegesek leszünk. A kudarcból való félelmen is alapulhat a szorongás: egyikünk sem szereti elveszíteni méltóságát, büszkeségét és emberi tartását.

A túlzott lámpaláz gyakori oka, hogy irreálisan félelmetesnek tartjuk a helyzetet. Gondolataink a legrosszabb verziók, a félelmetes események körül járnak, leértékeljük saját előadói képességünket. Élményszerűen képzeljük el, hogyan fogunk belesülni a beszédbe, nem kapunk levegőt, elmegy a hangunk, átizzad a ruhánk a hónunk alatt, látványos zavarjeleket produkálunk. Veszélyesnek képzeljük el a szituációt, ellenségesnek, vagy érdektelennek a közönséget. Eszünkbe jut, amit nem szeretnénk, ha kérdeznének, előre átéljük az ilyenkor keletkező kint és egyre jobban félünk tőle. Túlértékeljük az esetleges sikertelenség következményeit is: úgy érezzük végzetes lesz, a szereplés nem sikerül, megszégyenülünk és elveszítjük hitelességünket. Negatív szuggesztiók széles tárházát színes változatossággal használjuk ilyenkor:

- „...bármit megcsinálnék, csak ezt ne kelljen...”
- „...biztosan kinevetnek majd és megszégyenülök...”
- „...csak ezt éljem túl, soha többé nem vállalom ilyesmit...”
- „...ebben sem vagyok jó, nem nekem való ez az egész...”
- „...én erre még sosem voltam képes...”
- „...már a gondolatától is csorog a víz a hátamon...”
- „...mindig leblokkolok, elfelejtek mindent, amikor emberek elé kell kiállnom...”
- „...nincs az a pénz, hogy kiálljak...”
- „...sosem tudtam mások előtt beszélni, most sem fog menni...”

Mindezek önbeteljesítő jóslatként valóban fokozzák a szorongást és növelik a sikertelenség veszélyét. Ezek a félelmek és a belőlük megfogalmazott negatív szuggesztiók azonban irracionális túlzásokkal terheltek; a megoldások a pozitív önszuggesztió alapuló technikák között kereshetőek.

A szereplésszorongás csökkentése

Sokak szerint nem legyőzni kell a szorongást, hanem szelídíteni azt. A megközelítés egyik alkalmazott módszertana, ha a támogató hiedelmeinket pozitív szuggesztiókkal erősítjük: „...sokszor szerepeltem már, jó előadó vagyok, tudok kapcsolódni a közönséghez és jó érzést ad majd a prezentáció végén a taps...”

A korlátozó hiedelmekkel pozitív szuggesztióra fordítva dolgozhatunk tovább: például a „...mindig mindent elfelejtek, ha több ember előtt kell beszélnem...” negatív szuggesztiót gondolati elemenként cáfolva

- „...voltak remek előadói élményeim, legutóbb is például...” vagy
- „...megoldom kreatívan, a többiek velem vannak és segítenek majd...” vagy
- „...mellettem lesz a jegyzetem és a kivetített diákon lévő szöveg, ezek biztonságot adnak...” vagy
- „...ma 150 ember előtt kell beszélnem, legutóbb 200-an hallgattak és milyen jól sikerült...”

jellegű nyelvi szerkezetekkel erősítjük fel, ezek támogatják majd a sikeres szereplést. Nem hátrány a reális énkép, az előadástól való irreális félelem hátterében önismerettel, önértékeléssel, önbizalommal kapcsolatos kérdések is állnak. Negatív szuggesztióként ilyenkor a

- „...nem vagyok elég értékes, még mindig nem vagyok elég jó...”, vagy a
- „...én meg sem érdemlem a sikert, hogy a végén megtapsoljanak...”

típusú szerkezetek érhetőek utol leggyakrabban. Ezek a mondatok befolyásolják azt, hogy miképpen érezzük magunkat, amikor szereplünk. Ha valóban fejlesztendő területekkel megáldott kezdők vagyunk még, akkor sem mindegy, hogyan közelítünk a saját szereplésszorongásunkhoz. Az előadói technikák, a szereplésmódszertanok nem statikus képességeken alapulnak, a legtöbben kitartó gyakorlással érik el, hogy felkészült előadóként, rutinos biztonsággal kivitelezett inspiráló előadásokat tarthassanak.

Alison Wood Brooks javasolja, hogy a nyugalmi állapot erőltetése helyett igyekezzünk a szorongásunkat pozitív érzelmmé, például érdeklődéssé vagy lelkesedéssé változtatni úgy, hogy az ezekben a helyzetekben idegenül hangzó terápiás „...nyugodt vagyok...” mantrát cseréljük le az „...izgatott vagyok...” szuggesztióra (Brooks 2014, 3–12). Egyik kísérletében egyetemi hallgatóknak adta azt a feladatot, hogy két perc felkészülés után, mondjanak meggyőző beszédet arról, miért lennének jó munkatársak. A két csoportba osztott résztvevőknek beszédük előtt egy-egy rövid mondatot kellett kimondaniuk, az egyik csoportnak a „...nyugodt vagyok...”, a másoknak az „...izgatott vagyok...” mondatot. A beszédeket rögzítették, majd elemezték azokat. Amikor a diákok az érzelmeiket izgatottságként jelölték meg, meggyőzőbbek és magabiztosabbak voltak, mint azok, akik nyugodtnak mondták magukat. A félelem izgatottságként való megfogalmazása a beszélőket is motiválta, volt bátorságuk a pódiumon maradni és átlagosan 29%-kal hosszabban beszéltek magukról. A kísérlet

második szakaszában három csoportba osztották a hallgatókat. Az első csoport szuggesztív mondata az „...ideges vagyok...”, a másodiké az „...izgatott vagyok...” volt, a harmadik csoportnak semmit sem kellett mondaniuk. A feladat a 80-as évek egyik slágerének éneklése volt, az ének pontosságát hangfelismerő program mérte. Itt is azok teljesítettek a legjobban, akik az érzelmeiket izgatottságként címkézték, ők 80%-os pontossággal énekeltek. Azok, akik semmit nem mondtak éneklés előtt, 69%-os pontossággal, az „ideges” csoportnál az érték 53%-ra esett vissza. A kísérletek alapján megfontolandó a fent leírt önmegnyugtatás elvetése, helyette érdemes kipróbálni az átkeretezés (ön) szuggeszió alapuló kommunikációs technikáit.

A főleg az orvosi kommunikációban kutatott konkrét verbális szuggesziók hatékonyan alkalmazhatóak saját magunk vagy mások szereplés előtti félelmeinek oldására. Ahhoz, hogy ezt biztonsággal tehesük, érdemes átnéznünk a szuggesziók szavakon alapuló erejét: felépítésük fontosabb szabályait és gyakoribb stratégiáit. Amíg a szuggesziók befogadása önkéntelen, a felépítésük, kidolgozásuk tudatos nyelvi szerkesztést igénylő munka.

A szuggesziók felépítése

Varga Katalin gyűjtötte össze a jól működtetett szuggesziók felépítésének szempontjait, ezek: a cél, a pozitivitás, a stílus, a beszéd jellegzetessége, az önkéntelenség, az ismétlés, az időzítés, a mennyiség, a ritmus és szünetek, a jelenállapot, a kérdések, a szenzoros modalitás, a motiválás, a célra való összpontosítás a tenni, nem próbálni elve, az ismeretadás, a hasznosítás és a feloldás (Varga 2011, 26–28).

- Cél, hogy a szuggeszió olyan központi gondolatot hordozzon, amely a kiváltandó választ azonosítja (ez lehet pl. a szerepléshez kötött szorongás oldása).
- A szuggeszió pozitív megfogalmazása hatásosabb: a „...ne szorongjon, ne izguljon...” érdemes kipróbálni a „...csak engedje, hogy kényelmesen pihenjenek az izmai...” nyelvi szerkezetet.
- A szuggeszió lehet megengedő vagy domináns stílusú. Leggyakrabban a megengedő stílus hatásos: a „...képes arra, hogy...”, „...ha...”, akkor hamarosan tapasztalja majd, hogy...” szemben a domináns parancs jellegű üzettekkel.

- A szuggesztiós technikák alkalmazásakor megkerülhetetlen elem a nyelvi szerkezetek stílusa. Fontos, hogy a legkevesebb szóval születhessen meg a minél gazdagabb tartalom. Az, hogy szuggesztió mitől lesz meggyőző, a pillanatnyi helyzettől függ, de a sikeres reakciót segítheti, ha tisztában vagyunk a beszédünk lélektani hatásaival. A meggyőzés ereje itt is a beszéd erőteljességétől és személyességtől függ. Az elvont szakszavak kisebb érzelmi reakciót váltanak ki, mint a konkrét kifejezések. A szuggesztió intenzitását befolyásolja, hogy milyen az arány az igék és a névszók között: az igék nagyobb aránya erőt ad a szövegnek. Szuggesztióink személyes stílusából utolérhető, hogy miként viszonyulunk mondanivalónkhoz, mennyire hiszük el mi magunk is, amit mondunk. Az én-közeli stílus közvetíti azt az üzenetet, hogy a beszélő hiteles személyiség, ezért amikor csak lehet, érdemes ezt alkalmazni.
- A szuggesztiót adó beszéde illeszkedjen a szuggesztió tartalmához: a „... nyugodtan, lassan...” szuggesztiókban a hangmagasság, a hangerő, a hangszín, a hangsúlyok, a szavak közötti szünethossz és a beszéd ritmusa valóban idézze fel a kívánt hatás élményét.
- A szuggesztió megfogalmazásával könnyebben elkülöníthető az akaratlagos parancs a kérés teljesítésétől: a „...lélegezzen mélyen...” akaratlagos végrehajtást hívhat, a „...beszédlégzése mélyebb, stabilabb, egyre nagyobb kapacitású...” a hatás önkéntelen bekövetkeztét idézik majd elő.
- A szuggesztiókat ismételhetjük változatlan formában vagy áttételes utalások, ismételt előhívások segítségével. Érdemes figyelni, hogy ne elégedetlenséget tükrözzön az ismételt közlés. Ha a támogatott előadó csak azt hallja: „...mosolyogjon, mosolyogjon, mosolyogjon...” azt a képzetet keltetheti, hogy nem csinál jól valamit. Pozitív megerősítést ad, ha azt hallja: „... egy kis mosoly..., igen..., így..., tovább..., nagyon jó...”
- Hagyjunk időt, hogy a szuggesztió kifejtse a hatását: ne azonnali változásról beszéljünk, hanem a közeljövőben megjelenőről. A „...a szorongás azonnal eltűnik...” gyors változást sugall, ami nem valószínű ebben a helyzetben. A fokozatos változás, pl.: „...lassan elmúlik a félelem, visszatér majd az az élmény, amivel egyre komfortosabban érzi magát...” hatásosabb eszköz ebben a helyzetben.
- A szuggesztív beszédmód elbírija, hogy hosszabb szüneteket tartsunk, időt adva a szuggesztió felfogásának és a hatás kibontakozásának. Ez nehezebb a szuggesztiót adó beszédét, de beszédtechnikai gyakorlatokkal,

- a tempó- és ritmusváltások gyakorlásával, a szünettartás lehetőségeit kihasználva rövid idő alatt jó prognózisú változás tapasztalható.
- A szuggesztió azt fogalmazza meg, amit átél a másik fél: nem hatásos azt mondani, hogy „...nyugodt...” egy erősen szorongó embernek. Ehelyett használható a „...most még izgul, érzi, ahogy kalapál a szíve, és ez természetes, mert ez fontos helyzet. Jó, ha figyel arra is, ahogy egyre inkább megnyugszik és a szívverése is nyugodt lesz...”.
 - A kérdésekbe ágyazott szuggesztió elősegítheti a figyelem felkeltését, a válasz miatt előhívja a kívánt hatást is. A „...szóljon, amikor már kellemesebben érzi magát...!” előhívja, hogy csak idő kérdése, mindenképp jön majd a kellemesség élménye.
 - A képzeleti munkánál különösen, de a jelen érzések leírásakor is igyekezzünk bevonni minél több szenzoros modalitást, a látás, a hallás, a tapintás, a szaglás vagy az ízérezéskelésre reagáló nyelvi szerkezetek segítik a szuggesztiót.
 - A szuggesztiókban megfogalmazottak elérésére motiválhatjuk a befogadót azzal, ha jelezzük, miért lesz jó, ha bekövetkezik az, amire szuggesztiót adunk: „...ez kellemesebb önnek is és vonzóbb a hallgatóságnak is...” vagy „...egyre közelebb kerül ahhoz, hogy ön is élvezze a saját előadását...”
 - A szuggesztiókban a célt érdemes szem előtt tartani, a „...pihenjen...” kifejezés bőven elég, a célérés hogyanját bízzuk a tudattalanra.
 - Ha a szuggesztió bizonytalan, az magában foglalja a kudarc lehetőségét. Az elérendő célért tenni kell: érdemes elengedni a feltételes mód használatát, stabilabbá tehető az szuggesztió, ha kijelentő módban szerkesztjük. Fedezékek azok a nyelvi eszközök, amelyek a szuggesztiókban foglalt állításunk erejét, érvényességi körét csökkentik. Azt tükrözik, hogy konfliktust élünk át: kimondjuk-e vagy sem, amit szándékozunk. Úgy döntünk, hogy kimondjuk, de vagy fedezéket építünk a várható reakciók kivédésére, vagy visszamenőleg enyhítjük az állítást, pl.: „ki tudja miért, de ritkán látott, különös arrogancia jellemzi a hozzászólót”. A nyelv benyomás-alakító hatása a határozottság nyelvi szerkesztésében is utolérhető: vannak, akik gyakrabban használnak „igazán”, „tulajdonképpen” jellegű fedezékeket vagy illesztenek állításaik végére „ugye” kérdőszót. Az a szuggesztiót adó, aki kerüli az ilyen stílusjegyeket, határozottabb benyomást kelt.
 - Hasznos, ha a szuggesztió felépítésébe beleszőjük a helyzetre vonatkozó tényleges ismereteket, elmondjuk, miért érzi azt, amit éppen érez, hogy mi

a beavatkozás célja és módja. Ezzel a helyzetben átélt bizonytalanságot, félelmet csökkenthetjük.

- A szuggesztiót építsük ki a befogadónál megfigyelhető tényleges válaszokra, először ezt jelezzük vissza. Ha lazítást szeretnénk elérni, várjuk ki a kezdeti elernyedés jeleit, mielőtt a test teljes lazaságáról beszélünk, majd ezt visszajelezve fokozatosan csempésszük be a szándékunk szerinti szuggesztiókat. Felhasználhatunk környezeti elemeket is: „...ahogy a kilégzés sóhaja kellemesen végigsimít a testén, minden alkalommal egyre jobban ellazul, felfrissül...”
- Minden szuggesztiót oldjunk fel, amit nem kívánunk tartósan fenntartani. A legáltalánosabb feloldás lehet a „...visszatér a testébe a megszokott, kellemes érzés...” vagy a „...rendezze el az érzéseit, testieket is, lelkieket is...”.

A szuggesztiók alkalmazása

A szuggesztiók alkalmazása Varga Katalin szerint nem egyszerűen jó stílusban szerkesztett, egymás után elmondott közlésekből áll, igazodik néhány olyan stratégiához, amelyek hatékonyan alkalmazhatóak a gyakorlatban is (Varga 2011, 29–31). Ezek az igen-beállítódás, a követés-vezetés, a kettős kötés, az átkeretezés, a képzeleti kiegészítés, célirányos fantázia, a rögzített szókapcsolatok, az implikációk, a metaforák, anekdoták, szimbólumok és a hitelesség.

Az igen-beállítódás során sorban teszünk fel olyan kérdéseket a támogatott előadónak vagy magunknak, amelyekre értelemszerűen az „...igen...” a válasz, majd ebbe a sorba illesztjük bele a szuggesztív tartalmú, és ezek után várhatóan szintén igenhez vezető záró elemet: „...Működik a hangosítás? Látható a kivetítés? Van bekészítve víz? Megvannak a jegyzetek? Ott fognak ülni a hallgatók? Fél óra múlva kezdünk...?” A tények és a nyilvánvalóságok lehetnek banálisak is, az sem fontos, hogy nyílt igen válasz hangozzék el. Elég a belső bólintás, vagy a közép mellhangon megszólaltatott jóváhagyó hümmögés.

A követés-vezetés módszer a jelen helyzetből kiindulás szabályának tudatosabban kidolgozott változata. Lényege, hogy mielőtt az általunk kívánt irányába vezetnénk a támogatott előadót, időzzünk egy darabig azoknál a körülményeknél, amelyek az adott pillanatban jellemzőek. A követés során egyszerűen fogalmazzuk meg azokat a valószínű élményeket, amelyeket másik fél éppen átél. Ahhoz, hogy ebben biztosra mehessünk, érdemes tágan fogalmazni: „...érdekes érzés ez...” A vezetés szakaszát akkor kezdjük, ha már figyel

ránk a partner és nyugtázza, hogy mindaz, amiket a követés szakaszban mondtunk valóban igaz. Ezzel növeljük annak valószínűségét, hogy azt a szuggesztíót is elfogadja majd, ami a vezetés szakaszában hangzik el.

A kettős kötés lényege, hogy valamivel kapcsolatban két vagy több olyan változat közül választatunk a partnerrel, ami számunkra mindegy. „...táblán vagy elektronikus kijelzőn mutassam a még hátralévő beszédidőt...?” Az általunk elérni kívánt fő céllal kapcsolatban nem ajánlunk választási lehetőséget. Az elérni kívánt eredményhez vezető út kétféle változatát ajánljuk és ezek közül választhat a partner, a célbaérés nem kérdéses. E módszerre is igaz, hogy átlátható és esetenként a „...teljesen mindegy...” választ kapjuk rá. Ezért fontos, hogy motiválással, modellek, analógiák, hasonlatok, párhuzamok, képszerű elemek vagy példák nyújtásával megfelelően készítsük elő a terepet, mielőtt lényegi szuggesztiókat alkalmaznánk.

Az átkeretezés során az adott helyzetnek más értelmezési keretet adunk, az esetlegesen negatív helyett pozitívát. Ez egyszerűbb esetekben a jól megválasztott elnevezésekkel is megoldható: a kedvezőbb értelmezési keret hozza magával a kapcsolódó pozitív érzéseket.

A verbális szuggesztió hatékonyságát nagyban növeli a képzeleti kiegészítés: vizuális képben jelenítsük meg a kívánt eredményt, vagy az ahhoz közeli hangulatot. Célrányos fantáziának azt a képzeletet nevezzük, amely, ha ténylegesen bekövetkezne, akkor valóban előállnának a kívánt hatások. A „...képzeld el, ahogy előadás után a zuhany alatt áll, végigcsorog a testén a finom, frissítő víz...” fantáziában megjelenő helyzetben valóban előáll a felfrissülés, így ez a képzet elősegíti a frissességre vonatkozó szuggesztiók hatékonyságát.

Sok pszichológus él olyan rögzített szókapcsolatokkal, amelyek alkalmasak szuggesztiók bevezetésére. Ezekkel jól lehet önkéntelen hatást megfogalmazni, hiszen nem kényszerítő állításként hangzik majd el a szuggesztiónk.

- „...adjon magának lehetőséget arra, hogy...”
- „...az a fontos, hogy képes lesz...”
- „...és lehet, hogy jól fog esni, amikor észreveszi...”
- „...és nem fogja zavarni, amikor észreveszi...”
- „...és tetszeni fog...”
- „...ilyenkor sokan kellemesnek tartják, hogy...”
- „...kíváncsi vagyok, felfigyelt-e már ezelőtt arra, hogy...”
- „...különös örömet fog okozni az, ha megtapasztalja (azt, hogy képes arra)...”

- „...látja, hogy...”
- „...szeretném, hogy ha élvezné ezt az élményt...”

Az indirekt szuggesztiók esetében gyakran alkalmazunk rejtett sugalmazásokat. Nem jelenik meg nyíltan a szuggesztióban megkívánt hatás, de a megfogalmazás erősen implikálja azt. A „...melyik kezét érzi most lazábbnak...?” kérdés egyrészt felveti, hogy az egyik keze máris laza a partnernek, másrészt implikálja, hogy hamarosan a másik is az lesz.

A szuggesztiós hatás előkészítésére alkalmazhatunk önmagunkról, más hasonló helyzetet kedvezően megélt előadóról történeteket, természeti képeket, párhuzamokat. Ezek annyira magukért beszélnek, hogy igenlő beállítódást váltanak ki, és sokkal inkább a tudattalan összefüggések érvényesülnek, mint a tudatosan feldolgozott tartalom. Jól alkalmazhatók az alábbi változatok:

- „...amikor először fogott prezentert a kezébe, milyen bizonytalanul nyomkodta a gombokat...” – az eleinte nehéznek tűnő, majd utóbb hétköznapi könnyedséggel végrehajtható dolgok illusztrálására.
- „...az előadói tér berendezésekor az elején sokkal nagyobb az összevisszaság, aztán szépen lassan kialakul az eszközök és a székek (ülés)rendje...” – a dolgokat végig kell csinálni, hiába tűnnek nehéznek gondolat felvetésére.

Szuggesztióink legyenek őszinték, és mi magunk is higgyünk a hatásosságukban. Ne használjunk olyan szuggesztiókat, amelyek nem illeszkednek a stílusunkhoz, amelyeket nehézkesen tudunk csak felvállalni, szánalmasnak érezzük azokat. Keressük meg saját hangunkat, saját stílusunkat, ízlelgessük a nekünk való szuggesztiókat. A legegyszerűbb, ha magunkon próbáljuk ki először és ha úgy érezzük, működött, akkor sokkal hitelesebben adhatjuk másnak is.

Atipikus beszédhangok szuggesztiója

A szereplésszorongást oldó szuggesztív kommunikációt igénylő helyzetekben nem csak a nyelvi tartalommal, hanem beszédhangokkal is kommunikálunk, nyitott vagy kevésbé nyílt artikulációval, tiszta vagy torzítottan képzett, magas vagy mélyebb hangokat adunk ki magunkból hangosan vagy halkabban, és többek között ettől is reméljük, hogy a figyelmet hosszan ébren tartjuk majd a kliensben. Szuggesztív kommunikációs technikákat kezdőként alkalmazó helyzetekben, főleg annak aktuális kezdetekor gyakran azonosíthatjuk magunkon a lámpaláz, a stresszel telített szituáció hangadásalapú tüneteit. Ezek a légvétel-, a sóhaj-, az ásítás-, a hangindítás-, az orr-, a suttogás-, a száraz torok-,

a krákogás-, a köhögés-, a gyomorkorgás-, a böfögés-, a csuklás- és a nevetés hangjaiban érhetőek utol leggyakrabban, remek szuggesztívus lehetőséget adva saját magunknak és másoknak is.

Légzéshang

A tökéletes beszédleégzés zöreijmentes, nem hallható. A sistergó hangot adó be- léégzést nem mindig a toldalékcső elszűkítése okozza, létrehozhatja a gége is, hiszen a beléégzés közben a hangjakak néha olyan mértékben közelítenek egymáshoz, hogy „H” hangot hoznak létre. Ez annyira fokozódhat, hogy a beléégzéssel létrehozott hang akár még zörejes is lehet, ilyenkor ziháló léégzéssel kapkodjuk a levegőt. A zajos, hangos levegővétel szuggesztív kommunikáció alapú helyzetben csak akkor elfogadható, ha a teátrális előadásmód, a színpadias beszédelemek uralják azt, hiszen a hirtelen felindulás, a nagy sóhaj, a fokozott lelki tartalom drámai bemutatásakor természetes gesztusértéke lehet ennek. A beszédleégzést a szakirodalom többféleképp is hivatkozza: a rekeszleégzés, a mélyleégzés, a hasi leégzés, a vegyes mélyleégzés, a technikai leégzés, a mesterleégzés, a kombinált leégzés stb., de a szerzők többségénél hasonló tartalommal bír, és alapvető jellemzője, hogy nem hallható. Ha ennek ellenére ettől eltérő visszajelzést kapunk a minket hallgatóktól, érdemes a léégvétellel foglalkozó gyakorlóanyagok valamelyikével kialakítani a helyes technikát, majd a támasz fejlesztésével és a kapacitás növelésével biztonságossá és hangtalanná tennünk a léégvételt.

Sóhajhang

A sóhajtás atipikus léégző mozgás: lassú, közepesen mély és közepes sebességű beléégzés, majd elnyújtott kiléégzés jellemzi, amely alatt az áramló levegő a hangzásban jellemző zörejt okoz. Mivel a léégzés dinamikája sóhaj előtt és utána is más képet mutat, nagy a valószínűsége, hogy a sóhajtás „újjrahúzza” a stressz alatt szabálytalanná váló léégzőrendszert, a lééghólyagok ellazulásával megkönnyebbülünk. A sóhajtó léégvétel így nem csak az oxigén szervezetünkbe juttatásáért felelős, hanem pszichés folyamatainkban is szerepet játszik, hiszen a sóhajtás általában nehéz élethelyzetekben érhető utol. Szerepe van abban, hogy a szorongással gyakran együtt járó mellkasi nyomást enyhíti, hiszen a tüdő aktív kitágításával kifejtett erő csökkenti a szorító érzést, és ez a vegetatív idegrendszeri hatások révén visszahat a szorongás érzetére is. Szuggesztív kommunikációs helyzetben dramaturgiai értéke lehet, ha a figyelemfókuszban,

vagy nehezebb kérdésre adott válasz előtt sóhajtunk, annak üzenete kevésbé támogatja a magabiztos segítő imázsát, a konkrét szuggesztiót kívánó helyzet előtti „takarásban” kivitelezett sóhaj viszont segítheti a munkánkat.

Ásításhang

Az ásítás velünk született ősi reflex, mély, lassú belégzéssel és gyors kiléggzéssel jár, célja az oxigénhiány csökkentése, ezért a hangsúly a minél nagyobb mennyiségű belélegzett levegőre helyeződik. Az ásítás viselkedésforma is, reakció az unalomra, így a személyközi kommunikáció eszköze. Ha hajlamos vagyunk az ásításra, a szuggesztív kommunikációt kívánó helyzetre való felkészülés közben érdemes kipróbálni annak elrejtését: a szájtérrel kitakaró kéz- és ujjgesztusok jó lehetőséget biztosítanak erre. Ha beszélőként észleljük a minket hallgató részéről ugyanezt, akkor szünettartással, vagy dinamikai váltással érdemes reagálnunk rá, vagy a fent leírt élettani helyzetre adott megértő attitűd lehet a verbális megoldás alapja: „...úgy látom (hallom), korábban jöttem...” vagy „...látom, nemrég ébredt, kipihente magát...?” / „...ha úgy érzi, álmos már, folytassuk majd holnap a beszélgetést...”, stb.

Hangindítás

A magyar nyelven szuggesztiót adó személy hangindítása általában lágy, ilyenkor a levegő nyomása nem nagy, a gégeizmoknak sem kell fokozottan működniük, a kiáramló levegő energiája majdnem teljesen hangenergiává válik, így kellemes, megnyugtató érzést kelthetünk a hallgató félben és mi magunk is jóleső érzéssel mondhatjuk el gondolatainkat. Ha azonban a gégénk nem a természetes működését végzi, ha fokozott stresszt élünk meg és közben beszélünk is kell, a hangunk indítása levegős vagy kemény is lehet. Szuggesztív dramaturgiai hatások eléréséhez szükségünk lehet mindkettőre, de érdemes tudnunk, hogy a levegős, hehezetes vagy fedett hanggal elmondott szövegrészeket technikailag nehéz kivitelezni, a kemény hangindítással pedig egyrészt a fokozott nyomással feleslegesen fárasztjuk a gégeizmokat, másrészt könnyebben sodródhatunk a túlhangsúlyozás monotonijára felé. A szuggesztió során alkalmazott kemény hangindításkor (felköhögéskor, krákogáskor is) a nyakizomzat feszülése, elődomborodása, a nyaki erek duzzadása is láthatóvá válik, sajátos esztétikai élménnyel gazdagítva a befogadót.

Orrhang

Az orrüreg fontos élettani szerepe, hogy a beszívott levegőt fölmelegíti, párasítja és megszűri a szennyező anyagoktól, védi a légutakat és a hangadásban fontos hangjakakat. A magyar nyelvű szuggesztív beszédrezonanciájának fő helye a száj, az orrüreg csak annyit ad ehhez, amennyit hangszín keverési aránya megkövetel. Ha az orrüreg rezonanciája nagyobb mértékben vesz részt az erősítésben, akkor hallhatjuk az orrhangot. A túltengő orr-rezonancia nazálissá teszi a hangszínt, dűnnyögővé, motiválatlanná a beszédet, az elzárt orrüreg pedig nemcsak a beszédhangokat és általában a beszédet, hanem az orrhangokat is hibásan képi. Szuggesztív kommunikációs helyzetben azért érdemes gondot fordítani az orrüreg kifogástalan működésére, mert a tiszta légzés akadály a teljes beszéd folyamat szépségét és zavartalanságát veszélyezteti.

Suttogáshang

A suttogás a beszéd természetes formája, a beszédképzésnek olyan lehetősége, ami gyakran válhat szükségessé a szuggesztív kommunikációt adó és fogadó folyamatban. A suttogás úgy keletkezik, hogy a hangszalagszélek között áthaladó levegő sűrűlódik, így a beszéd zörejesebb, és alacsonyabb nyomású, mint a normális beszéd. Suttogáskor megváltoznak a hangszalagok feszülési és rezgési viszonyai, jellegzetes „dörzszörejek” tarkítják. Szuggesztív kommunikációs helyzetben a hangerőváltás, a moduláció, a figyelemfelhívás egyik módszere lehet, ha a lényegi mondanivalót a korábban használt normál hangerőt követően ezzel a beszédmóddal emeljük ki.

A száraz szájter hangja

A száraz szájter a szuggesztív beszéd kivitelezéséhez köthető stressztünetek egyik legismertebbje, sokunknak van sajátélménye a szájpadláshoz tapadt, onnan letéphetetlennek érzett nyelvhátról, a sivatag szárazságával vetekvő szájról-torokról. A tünetegyüttes terápiája: a vízivás. Szuggesztív helyzet előkészítésekor mindig gondoljunk erre a lehetőségre is, legyen nálunk egy palack nem jéghideg, nem forró, nem szénsavas és nem alkoholtartalmú víz. Az élesben kivitelezett szuggesztív előtt óvó-védő környezetben próbáljuk ki, mennyire természetes, ha akár mondat közben is hosszabb-rövidebb beszédzünetet tartva, egy-egy rövid kortyot iszunk. A lényeg ilyenkor nem a szomjúságérzet csillapításán, a nagy mennyiségű folyadékpótláson, hanem a szájter nedvesítésén van.

Kránakogáshang

A kránakogás a garatba vagy gégebe jutott vagy oda jutni vélt idegen anyag eltávolítására, a garat és a gége összeszorításával végzett és jellegzetes hangjelenséggel kísért akaratos vagy tudatunktól független, erőltetett kilégzés. Az állandó, rendszeres kránakogás hátterében sokféle ok állhat: sokan ezzel hívják fel a figyelmet magukra, arra, hogy rövidesen mondani szeretnének valamit, másoknál kritikára, ellenvéleményre utal a kránakogás, a ki nem mondott vagy ki nem mondható gondolat alapozta belső feszültséget sejtetve. A kránakogáshoz kötött érdekes jelensége a szuggesztív kommunikációs helyzeteknek, amikor a beszélő egyre rosszabb minőségű zöngéit, egyre inkább rövid kránakogást kívánó hangját a kommunikációs partner saját maga próbálja segíteni rövidebb-hosszabb torokköszörüléssel. A kránakogás mentális és viselkedészavarként is értelmezhető, ha önkéntelen, gyors, visszatérő, nem ritmusos mozgásként, hirtelen kezdődő és céltalannak tűnő hangformálásként jelentkezik. Ez a tic-szerű jelenség akaratos befolyásolhatatlannak tűnik, de hosszabb-rövidebb ideig elrejtethető. A leggyakoribb vokális ticformák a kránakogás, a köhögés, a szipákolás, a morgás és a pisszegés, összetettebb formái a sajátos vagy obszcén, vulgáris szavak ismételtetése vagy mások hangjának, szavainak indokolatlan utánzása lehet.

Köhögéshang

A köhögés („jó mentsége rossz kántornak”) természetes reflexfolyamat, zárt hangrés mellett történő hirtelen gyors kilégzés, a jellegzetes hangot a gyorsan kiáramló levegő örvénylése okozza. Köhögést válthat ki a garat- és gégehurut következtében a nyálkahártyán megtapadt váladék, de okozója lehet a légutakba bekerülő vagy lenyelt idegentest, belélegzett por, füst, gáz, gőz, stb. is. Állhat a hátterében gyulladáskor a szervezetben képződött kóros váladék, beidegzési zavar, gyógyszerhatás, hisztériás jelenség vagy helytelen megszokás is, de lehet jele az elfojtott haragnak, olyan érzelmeknek, amelyeket nem vállalunk vagy nem merünk szavakban kifejezni. A dohányos beszélő reggeli köhögése a nikotinnal függ össze, amely megbénítja a légutak felszínét borító tisztítószűrő csillószőröket. A csillószőröknek több órára van szükségük ahhoz, hogy ismét működőképesek legyenek, erre csak az alvás alatti nikotinmentes periódusban és utána van lehetőségük. Azért jellemző a dohányzás utáni fokozott reggeli köhögés, mert ekkor válnak ismét működőképesé a csillószőrök, és igyekeznek a megtapadt idegen anyagtól megtisztítani a légutat.

Gyomorhang

A gyomorkorgást a gyomornedvek és a levegő keveredése okozza. Ez az emésztés utolsó szakasza, étkezés után 2-4 órával hallható leginkább. A gyomorkorgás az éhség jele is, ezért kifejezetten egészséges tünet, ha beszélőként korog a hasa valakinek. Az emésztésnek mindegyik folyamata hanggal jár, de ezek a még emésztőfélben lévő táplálék kellő hangszigetelése miatt ritkán hallhatóak, ám az üres gyomorban már nincs, ami felfogná a zajokat. Személyközi kommunikációs helyzetben terápiás eljárásként érdemes egy-két falatot zárt szájjal megennünk, mielőtt belépünk az szuggesztíót kívánó térbe.

Böfögéshang

Böfögés közben az emésztőrendszerben képződő gázok szájon át távoznak a szervezetből. A böfögés is normális reflex, étkezés után fordul elő leggyakrabban, amikor a gyomor tágulása miatt az alsó nyelőcső-záróizma elernyed. Mivel minden nyeléssel levegőt is fogyasztunk, ezért ha szuggesztív kommunikációs helyzetbe lépés előtt kapkodva eszünk, nagyobb eséllyel gyötör majd minket és a hallgatót is a kellemetlen hanghatás. Hogy a szuggesztíót ne zavarja, ne igyunk szénsavas, magas koffeintartalmú és alkoholos italokat, a nehezen emészthető ételeket pedig alaposan rágjuk meg. A beszéd közben termelődő nyál is tartalmazhat kis légbuborékokat, amelyek nyeléskor a gyomorba jutnak, de akik az étkezések közben folyamatosan nyelik a levegőt, ilyenkor kellemetlen helyzetbe kerülhetnek. Odafigyeléssel és gyakorlással azonban csökkenthető a lenyelt levegő mennyisége is, így elkerülhető, hogy a beszélgetés után böfögésünk milyensége legyen az első gondolat, ami a minket hallgatónak eszébe jut rólunk.

Csukláshang

Csuklás közben a tüdőbe hirtelen beáramló levegőtől a gégefedő lezárul, a rekeszizom önkéntelenül összerándul, a hangszalagok közötti nyílás gyorsan és hangosan összezáródik. A percenként ötször-hatször keletkező csuklás spontán is előfordulhat, de leginkább akkor veszélyeztet, ha a levegő nem a szokásos módon kerül a tüdőbe (pl. ha megijedünk valamitől, ha túl gyorsan eszünk és közben beszélünk). A csuklás többnyire ártalmatlan és rövid időn belül magától megszűnik, ha azonban szuggesztív kommunikációs helyzetben tör ránk érdemes kipróbálnunk a népi gyógy módok és a városi legendák közül néhányat: a citromos víz ivásától kezdve, az ijesztgetésen keresztül, a levegő

visszatartásáig bármit, de a csuklás akkor is elmúlik, ha türelmesen kivárjuk a végét.

Tüsszentéshang

A tüsszentés is élettani jelenség, az orr nyálkahártyájának irritációjára adott természetes reakció. Ha valami az orrnyálkahártyánkat tartósan ingerli, (leggyakrabban a hideg levegő belélegzése) a légyszájpad felemelkedik, és elzárja az orrgaratjáratot. A száj záródik, ezután erős kilégzés kezdődik, és a légutakban a levegő nyomás alá kerül. Amikor a légyszájpad ismét elernyed, megnyitja a járatot az orrüreg felé, a levegő nagy sebességgel kiáramlik az orrüregbe, és a nyálkahártya felületéről egyszerre lesöpri az odatapadt anyagokat. Ha szuggesztív kommunikáció közben kerülünk ilyen helyzetbe, próbáljunk meg természetesnek tekinteni, ha a kivitelezése után egészségünkre kívánják, köszönjük meg, legyen nálunk papír zsebkendő, majd, mintha mi sem történt volna, folytassuk a beszélgetést. Ha a helyzet valamilyen egyszerű asszociációs ívvel támogatja a szuggesztió fő gondolati ívét, használjuk ki a lehetőséget.

Nevetéshang

A nevetés olyan érzelmi megnyilvánulás, amely jellegzetes hangadással, mimi-kával, mozgásos reakciókkal, élettani változásokkal és érzelmi élménnyel jár. A nevetés és a humor között szoros kapcsolat van, bár előfordul nevetés humor nélkül is, ahogyan humor is nevetés nélkül. A nevetés a mosollyal (és így a beszéd közbeni torzított artikulációval) is kapcsolatban áll, bár a két jelenség közötti átfedés csak részleges. Fokozatai sokfélék lehetnek: a csendes mosolygástól az egész testet rázó, térdcsapkodós, harsány röhögésig, sőt elérheti azt az intenzitást, amikor az egyén átmenetileg már képtelen bármi egyebet csinálni. Nevetés közben is látványos változások következnek be a légzésben, vérkeringésben, a mellkasi és hasüregi nyomásban, az izmok mozgásában és feszültségi szintjében. Szuggesztív kommunikációra fókuszált helyzetben érdemes szem előtt tartani, hogy a nevetés őszinteségét könnyű felismerni, ha nem természetes a vidámság, ha görcsös a jókedv, az a hitelesség rovására mehet.

Szuggesztív kommunikáció alapú helyzetekben a fent leírt atipikus beszéd-tünetekkel találkozhatunk leggyakrabban. Ebben a tanulmányban nem esett szó olyan szituációkról, amelyek az előzőekhez hasonlóan kényelmetlenek vagy különlegesen lehetnek egy-egy szuggesztiót kívánó személyközi helyzetben.

Ennek ellenére a hangos nyelés, a nyaki fájdalmat okozó torokfájás, a hangelcsuklás, a sikoly, a gége nélküli beszéd különféle formái, a jódlizás, a szájdobolás, a csettintés, a cuppantás, a horkolás, az öklendezés, a nyögés, a helium- és a kén-hexafluorid belélegzése utáni emberi hang sajátosságai, vagy a módosult tudatállapot és az átlagostól eltérő szexuális preferencia vokális kommunikációs jellemzői is izgalmas elemzési felületei lehetnek egy-egy szuggesztívó váratlan helyzeteinek.

A fenti tanulmány a szuggesztív kommunikáció szereplésszorongásos helyzetekben alkalmazható lehetőségeivel foglalkozott. Hogy minél erősebben hathasson ránk a szuggesztív szavak ereje, alább Törőcsik Mari, Janisch Attila és az öltöztető nő színpadralépés előtti beszélgetése (Janisch 2021, 27–28):

Mentem volna tovább, de ő váratlanul a kezem után kapott, és erősen megragadva maga felé fordított. „Attila, drágám, fogalmam sincs, hogy mit fogok én csinálni odabent!” – mondta szinte kétségbeesetten, és úgy nézett rám, mintha tőlem várna valamiféle segítséget. „Ugyan, Mari, ne vicceljen már, hogy mondhat ilyet!” – feleltem némi meghökkenéssel, de hóbortnak tartva szavait. Ám ahogy belenéztem a szemébe – a tekintetbe, amelynek érzelmekkel teli fénytöréseit a közös filmjeinket rendezve annyiszor figyeltem –, láttam, hogy valóban nincs a tekintetének mélyén semmi, sem egy mondat, sem egy gesztus, sem semmi, csak a soha nem látott űr. Pillantásom zavartan siklott át Mari arcáról a mögötte álló öltöztetőre, aki csendben szemlélte a jelenetet. „Most mi van?” – kérdezte tőle némán a tekintetem, mire bennfentes mosoly és megnyugtató bólintás volt a válasz, mintha azt mondta volna: „Ne tessék aggódni, minden rendben lesz.”

Felhasznált irodalom

- Antal Zsolt, Gázsó Tibor, Kubínyi Tamás és Pelle Veronika. 2015. *Médiabefolyásolás – Az új kislexikon*. Budapest: Századvég Kiadó.
- Bagdy Emőke és Nagy János. 2004. „Gondolatok a nevetésről.” *Psychiatria Hungarica*: 19/5 390–418.

- Brooks, Alison Wood. 2014. „Get Excited: Reappraising Pre-Performance Anxiety as Excitement.” *Journal of Experimental Psychology: General* 143, 3. 1144–1158. [https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/xge-a0035325%20\(2\)_0287835d-9e25-4f92-9661-c5b54dbbcb39.pdf](https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/xge-a0035325%20(2)_0287835d-9e25-4f92-9661-c5b54dbbcb39.pdf)
<https://doi.org/10.1037/a0035325>
- Haupt, Evemarie. 2006. *Hangterápia elméletben és gyakorlatban*. Budapest: Holnap Kiadó.
- Illés Györgyi. 2005. *Beszéd 1*. Budapest: Escrip Design.
- Janisch Attila. 2021. „Minden rendben lesz.” *Magyar Narancs*, XXXIII/16. 04. 22., 27–28. <https://magyarnarancs.hu/szinhasz2/minden-rendben-lesz-237811>
- László Móni. 2017. „Ne próbálj meg lehiggadni!” *Personal Branding*. Megtekintve: 2022. 05. 31-én. https://personalbranding.blog.hu/2017/03/20/ne_probajl_meg_lehiggadni
- Pap János. 2002. *Hang – ember – hang. Rendhagyó hangantropológia*. Budapest: Vince Kiadó.
- Scherer, Klaus R. 1989. „Vokális érzelemkifejezés”. In: *Érzelmek és érzelemelméletek 1.*, szerkesztette Barkóczy Ilona és Séra László, 259–318. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Szabó Eszter Judit. 2019. „Nyilvános szereplés? Inkább a halál!” – Így szelídítsd meg a lámpalázad. Megtekintve: 2022. 05. 31-én. <https://pszichoforyou.hu/lampalaz-lekuzdese/>
- T. Molnár István. 1993. *A magyar beszédhangok szubjektív elemi szimbolikája*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Varga Katalin–Diószeghy Csaba. 2001. *Hűtésbefizetés, avagy a szuggesztiók szerepe a mindennapi orvosi gyakorlatban*. Budapest: Pólya Kiadó.
- Varga Katalin. 2013. *Helyzet+oldások. Kommunikációs stratégiák kiélezett orvosi helyzetekben*. Budapest: Medicina Kiadó.
- Varga Katalin. szerk. 2008. *Szuggesztív kommunikáció a szomatikus orvoslásban*. Budapest: VL Sugár.
- Varga Katalin. szerk. 2011. *A szavakon túl. Kommunikáció és szuggesztió az orvosi gyakorlatban*. Budapest: Medicina Kiadó.
- Vecsey Katalin. 2010. „Transzszexuális „hangterápia” *Gyógypedagógiai Szemle* 38/3: 193–203.