

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФИЛОЛОГИЧЕСКИЙ
Кафедра теоретического и славянского литературоведения

ШУРКО Анастасия Юрьевна

**РУССКИЕ ЗАГОВОРЫ 17–19 ВЕКОВ
В АСПЕКТЕ ПСИХОФОЛЬКЛОРИСТИКИ**

Дипломная работа

Научный руководитель:
кандидат филологических наук, доцент
О.В. Приемко

Допущена к защите
«___» _____ 2024 г.
Заведующий кафедрой _____
кандидат филологических наук, доцент Т.А. Морозова

Минск, 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

РЕФЕРАТ	3
РЭФЕРАТ	4
ABSTRACT	5
ВВЕДЕНИЕ	6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАБОТЫ	8
1.1 Психофольклористика как вектор интегративной фольклористики	8
1.1.1 Процессы интеграции в фольклоре	8
1.1.2 Понятие психофольклористики. Основные векторы исследований ..	12
1.1.3 Общие понятия и особенности человеческой психики	18
1.2 Заговоры в контексте психофольклористики	24
1.2.1 Общие понятия. Структура и особенности заговоров	24
1.2.2 Понятие текстовых категорий. Категория связности	30
ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАГОВОРОВ НА ЧЕЛОВЕКА ...	35
2.1 Способы выражения категории связности в старинных русских заговорах	35
Н	
§.3 Архетип мага, или волшебника, как доминирующий в личности Внахарей	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	57
ПРИЛОЖЕНИЕ А	61
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	63
ПРИЛОЖЕНИЕ В	64

К

\

l

"

—

T

o

c

1

6

8

5

9

8

1

РЕФЕРАТ

Шурко Анастасия Юрьевна

Русские заговоры 17–19 веков в аспекте психофольклористики

Объем исследования: 64 страницы, 54 источника, 3 приложения.

Ключевые слова: ПСИХОФОЛЬКЛОРИСТИКА, ЗАГОВОРЫ, АРХЕТИПЫ, ИНТЕГРАТИВНАЯ ФОЛЬКЛОРИСТИКА, ВНУШЕНИЕ, СВЯЗНОСТЬ, ПСИХИКА.

Объект исследования: заговоры и заговорные формулы.

Цель исследования: рассмотреть русские заговоры 17–19 веков в аспекте психофольклористики.

Методы исследования: сравнительный анализ и обобщение; дедукция и индукция; направленная выборка; классификация; аналитическое описание.

Полученные результаты и их новизна. Ключевые психологические факторы: доверие, внушаемость, убеждения, способность знахаря убеждать, эмоциональное состояние реципиента и знахаря, способ произнесения, атрибутика, ритуальность, сакральность, репутация целителя. Доминирующим для знахарей является архетип Мага. С лингвистической точки зрения основной фактор – реализация в заговорах основных текстовых категорий, в частности категории связности (при помощи лексического повтора, употребления слов одной тематической группы, использования ритма и рифмы). Таким образом, разносторонне исследовано бытование заговоров: использована доработанная классификация архетипов; рассмотрен психологический аспект, где особое внимание уделено личности исполнителя и заговариваемого; проанализирована лингвистическая составляющая на примере реализации категории связности.

Достоверность результатов и выводов дипломной работы: научные положения, содержащиеся в дипломной работе, обоснованны и аргументированны. Методологическая база имеет комплексный характер. Исследование проведено с учетом достижений белорусского и зарубежного литературоведения по проблеме, что обеспечивает обоснованность выводов, сформулированных в дипломной работе.

Область возможного практического применения: материалы данного исследования могут быть использованы для дальнейшего фольклористического изучения заговоров, а также при написании рефератов и курсовых работ по психофольклористике.

РЭФЕРАТ

Шурко Анастасія Юр'еўна

Рускія замовы 17–19 стагоддзяў у аспекце псіхафалькларыстыкі

Аб'ём даследавання: 64 старонкі, 54 крыніцы, 3 дадаткі.

Ключавыя словы: ПСІХАФАЛЬКЛАРЫСТЫКА, ЗАМОВЫ, АРХЕТЫПЫ, ІНТЭГРАТЫЎНАЯ ФАЛЬКЛАРЫСТЫКА, УНУШЭННЕ, ЗВЯЗНАСЦЬ, ПСІХІКА.

Аб'ект даследавання: замовы і замоўныя формулы.

Мэта даследавання: разгледзець рускія замовы 17–19 стагоддзяў у аспекце псіхафалькларыстыкі.

Метады даследавання: параўнальны аналіз і абагульненне; дэдукцыя і індукцыя; накіраваная выбарка; класіфікацыя; аналітычнае апісанне.

Атрыманыя вынікі і іх навізна: ключавыя псіхалагічныя фактары: давер, унушальнасць, перакананні, здольнасць знахара пераконваць, эмацыйны стан рэцыпіента і знахара, спосаб вымаўлення, атрыбутыка, рытуальнасць, сакральнасць, рэпутацыя лекара. Дамінантным для знахара з'яўляецца архетып Чараўніка. З лінгвістычнага пункту гледжання асноўны фактар – рэалізацыя ў замовах асноўных тэкставых катэгорый, у прыватнасці катэгорыі звязнасці (пры дапамозе лексічнага паўтору, ужывання слоў адной тэматычнай групы, выкарыстання рытму і рыфмы). Такім чынам, рознабакова даследавана бытаванне замоў: выкарыстана дапрацаваная класіфікацыя архетыпаў; разгледжаны псіхалагічны аспект, дзе асаблівая ўвага нададзена асобам выканаўцаў і заговорваемага; прааналізаваны лінгвістычны аспект замоўных тэкстаў на прыкладзе рэалізацыі катэгорыі звязнасці.

Дакладнасць матэрыялаў і вынікаў дыпломнай работы: навуковыя палажэнні, якія змяшчаюцца ў дыпломнай рабоце, абгрунтаваны і аргументаваны. Метадалагічная база мае комплексны характар. Даследаванне праведзена з улікам дасягненняў беларускага і замежнага літаратуразнаўства па праблеме, што забяспечвае абгрунтаванасць высноў, сфармуляваных у дыпломнай рабоце.

Вобласць магчымага практычнага прымянення: матэрыялы дадзенага даследавання могуць быць выкарыстаны для далейшых фалькларыстычных даследаванняў замоў, а таксама пры напісанні рэфератаў і курсавых работ па псіхафалькларыстыцы.

ABSTRACT

Shurko Anastasiya Yurievna

Russian conspiracies of the 17–19th centuries in the aspect of psychofolkloristic

The structure of the thesis. The full volume of the work is 64 pages of printed text, 54 sources, 3 applications.

Keywords: PSYCHOFOLKLORISTICS, CONSPIRACIES, ARCHETYPES, INTEGRATIVE FOLKLORE, SUGGESTION, COHERENCE, PSYCHE.

Object of research: conspiracies and conspiracy formulas.

The purpose of the study: consider Russian conspiracies of the 17–19th centuries in the aspect of psychofolkloristics.

Methods of research: comparative analysis and synthesis; deduction and induction; directed sampling; classification; analytical description.

The results of the work and their novelty. Key psychological factors: trust, suggestibility, beliefs, the ability of the healer to convince, the emotional state of the recipient and the healer, the way of pronouncing, attributes, ritualism, sacredness, reputation of the healer. The archetype of the Magician is dominant for healers. From a linguistic point of view, the main factor is the implementation of the main textual categories in conspiracies, in particular, the category of coherence (using lexical repetition, using words of the same thematic group, using rhythm and rhyme). Thus, the existence of conspiracies is comprehensively studied: a modified classification of archetypes is used; the psychological aspect is considered, where special attention is paid to the personality of the performer and the conspirator; the linguistic component is analyzed using the example of the implementation of the category of connectivity.

Authenticity of the materials and results of the diploma work: the scientific provisions contained in the thesis are justified and reasoned. The methodological basis is complex. The research was carried out taking into account the achievements of Belarusian and foreign literary studies on the issue, which ensures the validity of the conclusions formulated in the thesis.

Field of practical application: research materials can be used for further folklore study of the conspiracies; for lectures of psychofolkloristics.

ВВЕДЕНИЕ

Современная фольклористика при изучении фольклорных произведений взаимодействует с другими науками, в число которых входят социология, психология, лингвистика, мифология, культурология и так далее. На стыке фольклористики и других наук появляются различные «ответвления», о которых и пойдет речь в самой работе.

Выбранная тема имеет важное значение для современной фольклористики, так как она достаточно широко охватывает различные аспекты бытования заговорных текстов. При этом значимым является факт переплетения в работе лингвистики, психологии и фольклористики. Раскрытие темы позволит рассмотреть такие проблемы, как: популярность использования заговоров в современном мире; внешние и внутренние факторы, обуславливающие эффективность или неэффективность лечения заговорами; психологические основы, объясняющие возможность воздействия заговоров на человека.

Новизна работы заключается в том, что впервые разносторонне исследуется бытование заговоров: используется доработанная классификация архетипов; рассматривается психологический аспект, в котором особое внимание уделено как личности исполнителей, так и личности заговариваемого; проанализирована лингвистическая составляющая заговорных текстов: категория связности.

Актуальность работы связана с тем, что сегодня активно развивается такая отрасль фольклористики, как психофольклористика, но она зачастую использует труды, ставшие «классикой»: работы З. Фрейда о психоанализе и К. Юнга о коллективном бессознательном и архетипах. Мы же в работе используем более современный подход и пользуемся классификацией, нашедшей широкое применение в маркетинге и создававшейся для него. В дальнейшем данная классификация архетипов была дополнена другими исследователями: добавлены феминитивы, аналоги данных архетипов для женщин и расширено их описание.

Кроме того, особое внимание стоит уделить тому, что сама работа носит практический характер и при умелом использовании полученных данных практически любой человек сможет «заговаривать» болезни, потому что во второй главе рассмотрены ответы на основополагающие вопросы: для чего? Каким образом? При каких условиях? Каковы характеристики личности исполнителя? Каковы условия «успеха»?

Объект исследования – заговоры и заговорные формулы.

Предмет исследования – бытование заговоров во внехудожественной реальности.

Цель исследования – рассмотреть русские заговоры 17–19 веков в аспекте психофольклористики.

Мы определяем, как реализуется связность заговорного текста на смысловом, лексическом, морфологическом, синтаксическом, фонетическом уровнях; каковы основные факторы, определяющие результат произнесения заговоров; каким доминирующим архетипом обладает собирательный образ знахарей. Для анализа используем заговорные тексты преимущественно из книги Майкова Л. Н. «Великорусские заклинания» [36], сведения о свойствах человеческой психики; характеристики современных целителей и данные, в которых представлено описание знахарей более раннего времени, то есть классический образ.

Для достижения цели необходимо решить следующие **задачи**:

- 1) изучить особенности заговоров в контексте психофольклористики;
- 2) охарактеризовать способы реализации текстовой категории связности в заговорах, раскрыть особенности личности заговариваемого и представить теорию архетипов;
- 3) выявить основные аспекты, обуславливающие эффективность заговоров и определить доминирующий архетип собирательного образа знахарей.

Методы, используемые в работе: сравнительный анализ и обобщение; дедукция и индукция; направленная выборка; классификация; аналитическое описание.

Работа состоит из введения, двух глав (глава 1 содержит необходимые теоретические сведения, глава 2 – непосредственно процесс исследований и их результаты), заключения, списка используемой литературы и трех приложений.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАБОТЫ

В данной главе будут представлены основные теоретические сведения из области психологии, фольклористики и языкознания, которые необходимы для понимания и исследования функционирования заговоров в более раннее время и в современности. Важно, что исследования проводились не всегда на практике, так как специфика изучаемой области подразумевает наличие ограничений на применение изучаемых текстов (об этом также будет сказано в главе). Так, рассмотрим: течение процессов интеграции в фольклоре; основания и возникновение такого термина, как психофольклористика; основные области исследований в психофольклористике; структуру и особенности заговоров; понятие психики и психической энергии. Остановимся на теории архетипов К. Г. Юнга. Обратим внимание на понятие текстовой категории в целом и на категорию связности в частности.

1.1 Психофольклористика как вектор интегративной фольклористики

1.1.1 Процессы интеграции в фольклоре

Как известно, фольклорные произведения начали появляться достаточно давно. Тогда они бытовали в устной форме и передавались людьми из поколения в поколение. Фольклорные произведения могли изменяться. Это происходило из-за того, что их никто не записывал. Таким образом, каждый рассказчик привносит что-то свое, дополняя, сокращая или изменяя то или иное произведение. Фольклор – носитель народной мудрости, отражение повседневной жизни людей, их традиций и мировоззрения. Сам же термин был впервые употреблен Уильямом Джоном Томсом в письме к журналу «The Athenaeum» в августе 1846 года. Тогда под этим понятием подразумевалась духовное наследие народа, его знание и традиции.

Сегодня термин «*фольклор*» имеет несколько значений: 1. Устное народное творчество. 2. Вообще – совокупность верований, обычаев, обрядов, песен, сказок и др. явлений быта народов. 3. То же, что фольклористика [47]. Мы же под фольклором будем понимать предмет изучения фольклористики.

В течение своего развития фольклор не существовал обособленно от внешней среды – он постоянно взаимодействовал с различными явлениями: природными, культурными, социальными и другими. Процесс этого взаимопроникновения можно назвать интегративным.

Так как интегративные процессы сопровождаются наполнением, развитием и формированием художественного мира произведений, то именно они обеспечивают жизнь и бытование фольклора в современных условиях, являясь по своей сути механизмом адаптации к новым реалиям и изменениям в мышлении и психологии человека, сохраняя его актуальность и раскрывая новые аспекты. Известный белорусский фольклорист Р. М. Ковалёва впервые провела типологию интеграции и номинировала сетку интегрантов. Рассмотрим некоторые интересные для нас примеры интеграций [28]:

Языковая интеграция. Она подразумевает под собой адаптацию языка. Именно благодаря этим механизмам фольклорные произведения остаются понятными для носителей с течением времени. Такая адаптация возможна благодаря подвижности и динамичности как самого языка, так и его диалектов. Со временем некоторые формы устаревают и для современного носителя теряют смысл. Это чаще всего происходит в произведениях, которые можно услышать лишь в деревнях, где проживают их «коренные» исполнители. В таком случае проводятся исследования для выяснения значения слова: или через беседу с человеком – источником фольклорной единицы, или через лингвистический, исторический и культурологический виды анализов. Если мы говорим о фольклорных произведениях, которые дошли и до нас в устной или письменной форме (например, детский фольклор: фольклор от взрослых для детей и произведения, сочиненные самими детьми), то они уже представлены в адаптированной форме: понятная лексика, сохранены некоторые «возвышенные» слова. Кроме того, существует и современный фольклор. Там язык абсолютно адаптирован под речь современного человека.

Так, в более давних фольклорных произведениях со временем незначительно меняется языковая форма, при этом остается полностью сохранным содержание.

Мифологическая интеграция. Говорить о данном виде интеграции не представляется возможным без отсылок на слова известных ученых. Так, Ю. Лотман утверждал, что «можно назвать лишь две возможных побудительных причины, вызывающие интерес к какой-либо вещи или идее и желание ее приобрести или освоить: 1) нужно, ибо понятно, знакомо, вписывается в известные мне представления и ценности; 2) нужно, ибо не понятно, не знакомо, не вписывается в известные мне представления и ценности. Первое можно определить как “поиски своего”, второе – как “поиски чужого”» [34, с. 194]. Сам по себе миф статичен. Он имеет фиксированный сюжет, а разобраться в совокупности все героев и отношений между ними без определенной подготовки и использования схем достаточно трудно. Именно поэтому сближение с мифологией, вероятнее всего, произошло по второй из

названных причин. Существует и иная точка зрения. Она заключается во включении мифа в фольклор. Приверженцем такой теории был Мелетинский Е. М. Он утверждал, что миф является одной из самых древних составляющих фольклора. По мнению исследователя, мифы имеют повествовательный характер.

Как же происходила интеграция мифа в фольклор? Во времена эпохи синкретизма обязательным было сохранение тождественности формы и содержания [28, с. 31]. Говоря о мифологических образах в фольклоре, важно отметить, что они являлись воплощениями, а не символами или просто персоналиями. Так, например, в обрядовых песнях присутствуют следующие образы:

- Коляда олицетворял время, тогда как в славянской мифологии он был богом новогоднего цикла, молодого, зимнего солнца [7].
- Купала, бог летнего солнца, стал олицетворением гармонии мужского и женского [8];
- Куст, календарный символ, олицетворял род [22];
- Спорыш в славянской мифологии был воплощением изобилия, плодородия, а вот в песнях олицетворял урожай [44].

Важно, что язычеству предшествовал тотемизм. *Тотемизм* – культ тотемов, одна из основных форм традиционных (первобытных) верований. Впервые этот термин употребили при описании верований оджибве, а как научное понятие его ввели значительно позже, в 1868 году. Сама первобытная форма религии основана на концепции родства между общностью (чаще – родом) и тотемом [48]. *Тотем* – природный объект (животное, растение, неодушевлённый предмет), находящийся в родстве с определённой группой людей [10]. Существует предположение, что тотем полиморфен. Так же полиморфны и славянские боги. Отсюда и рождаются эти новые образные ряды, выраженные в обрядовых песнях.

Христианская интеграция. Примерами такой интеграции может служить календарно-обрядовая поэзия. Например, косцы пели [25]:

Касцы косяць, Бога просяць:

– Ой, дай, Божа, пагоданьку, ды на нашу работаньку.

Или:

Пакрыла ніўку і на добрую спажыўку;

Парадзі, Божа, наша збожжа!..

Помимо этого, христианские образы и мотивы присутствовали и в русских заговорах. Так, например, зааминивание как форма закрепи

использовалось достаточно часто. Это звучит парадоксально, особенно с учетом того, что раньше знахари и знахарки за свою деятельность преследовались как церковью, так и законом. Однако существовало и мнение о том, что фольклор не может обслуживать христианство. Его придерживался Д. Лихачёв. Можно сказать, что для такого подхода есть все основания: наличие имен языческих богов в текстах, непринятие и гонение церковью, преследование законом некоторых форм обрядов.

Указанные три направления интеграции – лишь малая часть от всех возможных. Фольклористы проводили очень много исследований в этой сфере, стремясь развить новые направления, однако не спешили их легализировать и оформлять. Именно поэтому интегративная фольклористика берет свое начало только во второй половине XX века. На основе проведенных исследований в разных областях интегративной фольклористики представители университетской школы фольклористики Приемко О. В. и Ковалёва Р. М. подготовили и издали учебник «Интегративная фольклористика» [28]. Он включает в себя большое количество информации о структуре и содержании указанной науки, описание и рекомендации по использованию методов исследования фольклорных произведений (как традиционных, так и современных), раскрывает различные аспекты векторов интегративной фольклористики.

Интегративная фольклористика – «междисциплинарное направление филологической фольклористики, изучающее интегративные связи внутри фольклора, на его внешних рубежах, где фольклорное творчество контактирует с литературным и инициарным, а также внутри самой фольклористики; выделяются такие ветви интегративной фольклористики, как лингвофольклористика, этнофольклористика, психофольклористика, мифофольклористика, эстофольклористика, социофольклористика» [28, с. 227].

В книге Р. М. Ковалевой «Актуальные вопросы фольклористики как интегративной дисциплины» (Минск, БГУ, 2020. – 151 с.) определены основные задачи и проблемы интегративной фольклористики (направления исследований). Так, по мнению Риммы Модестовны, главной задачей является определение круга научных проблем, связанных с интегративностью.

Проблемное поле:

- типологическое изучение внутрифольклорных интегративных связей;
- типологическое изучение внетекстовых интегративных связей фольклорного творчества;
- теоретическое и методологическое самоопределение интегративной фольклористики относительно филологической [27, с. 10].

1.1.2 Понятие психофольклористики. Основные векторы исследований

Психофольклористика – «раздел интегративной фольклористики; имеет следующий круг проблем: психология фольклорного творчества, этнопсихотип фольклорного «автора», психопоэтика, грани жанрового психологизма в фольклоре, психология восприятия фольклора и тому подобные» [28, с. 232].

Как и любое другое направление в интегративной фольклористике, психофольклористика достаточно молодая ветвь науки, но на сегодняшний день очень перспективная. В фольклор психологический метод пришел значительно позже, чем в литературоведение, при чем им сначала пользовались за рубежом. Там же и выделился ряд актуальных проблем.

Как писала Р. М. Ковалёва, в психофольклористике проблемное поле в общем виде состоит из следующих «зон» для изучения (выделено в соответствии с источниками [28, с. 177], [27, с. 13]):

1. Психология фольклорного творчества.
2. Этнопсихотип фольклорного «автора».
3. Психологизм в фольклоре.
4. Психология восприятия фольклора.
5. Основы психопоэтики.
6. Грани жанрового психологизма.

Важно отметить, что слово «автор» в данном контексте взято в кавычки. Это связано с тем, что произведения фольклорного творчества:

- не имеют известного автора-творца, как, например, литературные произведения;
- постоянно бытуют именно в устном виде;
- имеют своей целью передачу знаний, опыта, развлечение детей, обслуживание исключительно бытовой сферы: сопровождение праздников, обращение к природе и богам, излечивание или наведение болезней, приворот, отворот;
- являются коллективным творчеством, где при этом не может быть исключено и индивидуальное начало, которое традиционно.

Важно, что автор в этом случае не народ, а его творческое меньшинство, поэтому этнопсихотип фольклорного «автора» не тождественен этнопсихотипу народа. Так кто же такой фольклорный «автор»? Точное определение сказать сложно: это один из актуальных вопросов в фольклористике, но принято под этим термином понимать выразителя национального характера, с его «эмоциями», «мотивами», «убеждениями» и так далее [28].

Многие исследователи в своих работах рассматривают произведения и «авторов» через призму психоанализа (концепция З. Фрейда) или используют

теорию коллективного бессознательного К. Г. Юнга с выделенными им архетипами. Так, например, в статье «Психопоэтика и психоанализ», опубликованной в книге Р. М. Ковалёвой и О. В. Приемко «Интегративная фольклористика» (Минск, 2017) [28, с. 207], сопоставляется два указанных подхода. Там психоанализ, впервые зародившийся в конце XIX – начале XX веков благодаря Зигмунду Фрейду, рассматривается как один из способов раскрытия содержания одного или нескольких произведений, или определенного жанра, их психопоэтики. Обратимся к самой статье.

Именно эта теория стала основой для психоаналитического литературоведения. Интересен и ряд его статей: «Толкование сновидений», «Психопатология обыденной жизни», «Jokes and Their Relation to the Unconscious», «По ту сторону принципа удовольствия», «Тотем и табу», «The Ego and the Id» и другие. Еще при жизни психоаналитик и его сторонники основали журнал, призывающий к распространению и использованию психоанализа в гуманитарных науках. Журнал назывался «Imago», что в переводе означает «образ», и выпускался лишь несколько лет.

Условной противоположностью индивидуализированного подхода З. Фрейда является подход его ученика, К. Юнга. Он, в свою очередь, исследовал коллективное бессознательное и рассматривает произведение как результат работы человека, выросшего в социуме с одной стороны, но обладающего комплексом архетипов со своей личной доминантой с другой стороны. Перейдем к архетипам и их классификации.

Как уже было отмечено, родоначальником архетипической теории является Карл Густав Юнг. Он выдвигал идеи о том, что мир состоит из попарно существующих противоположностей. Эти противоположности полярны и могут перетекать друг в друга и объединяться, благодаря чему и создаются более высокие уровни организации бытия [26], высший из которых включает в себя материю и психику (рисунок 1.1).

Психика существует в следующих формах: коллективная и индивидуальная, каждая из этих форм делится на сознание и бессознательное. Архетипы и инстинкты – составляющие элементы коллективного бессознательного.

Так как весь мир, по рассматриваемой теории, состоит из противоположностей, то архетип и инстинкт также противопоставлены друг другу. Инстинкт – явление физиологическое, потребность; соотносится с органами чувств. Тогда архетипы – явление ментальное, связанное с образами и эмоциями. Обе структуры врожденные и влияют на подсознание человека (рисунок 1.2). Важно помнить, что архетипы явление коллективное. Когда мы

говорим об архетипе конкретного человека, то подразумеваем социальный аспект его поведения.

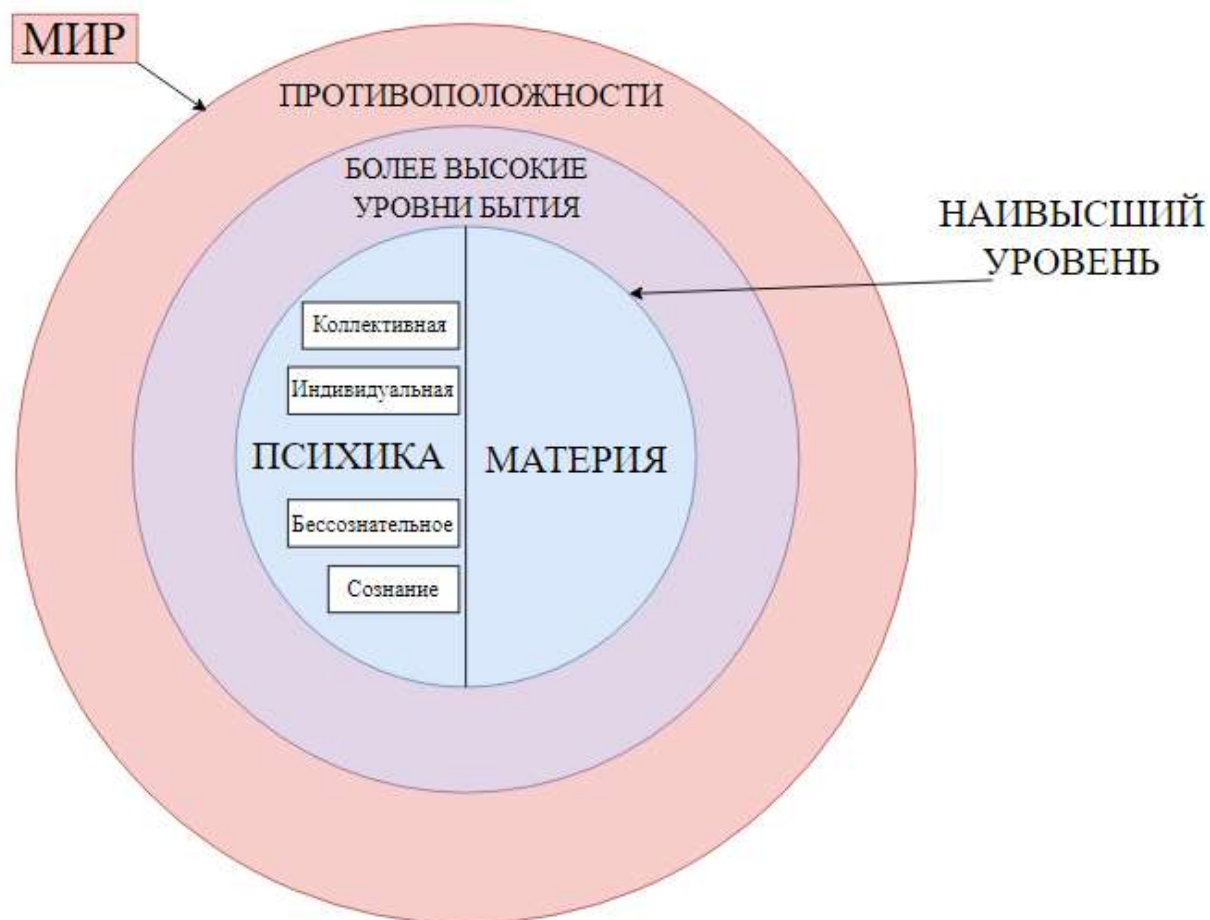


Рисунок 1.1 – Строение мира по К. Юнгу

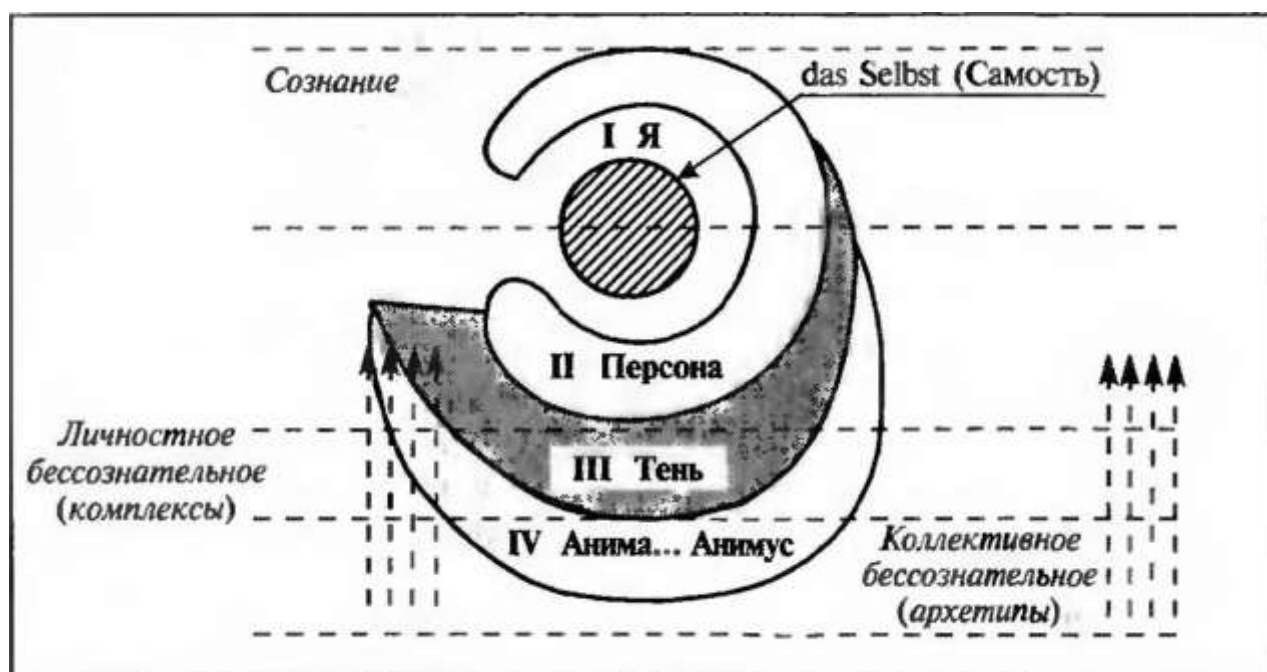


Рисунок 1.2 – Строение личности по К. Юнгу

Для чего К. Юнг обратился к данной категории? Его работы не сразу нашли отклик в обществе: возникла волна критики в его сторону. Противники его теории настаивали на том, что образы не могут быть унаследованы. Тогда Карл выдвинул следующее предположение.

Архетип и образ – противоположности. Архетип выборочно активизирует в сознании образы (иногда иррациональные), образы вызывают эмоциональную реакцию, эмоция вызывает определенный импульс, определяющий поведение человека [3].

Перейдем к некоторым значимым отличительным чертам архетипов (описано в соответствии с источником [3]):

- находят свое отражение в фольклоре и мифах, архаичны;
- напрямую связаны с реальной жизнью человека, проявляются в ней, отражаются в поведении личности;
- постоянен для любых этносов в любом временном промежутке;
- имеет две формы реализации в сознании индивида: концепт, символ (или несколько символов);
- нейтрален по своей сути – не может быть только положителен или только отрицателен, так как всегда обладает как негативными качествами, так и положительными;
- постоянен, не может подвергаться изменениям;
- эмоционально воздействует на человека, вызывая мгновенную реакцию;
- их символическая форма появляется во снах и в момент пребывания в гипнозе, потому что в это время активно подсознание, а сознательная часть психики «выключена».
- инициативен, обладает собственной энергетикой, способен воздействовать на человека и менять ход его мышления, определяя поступки и реакции [45].

Кроме признаков, К. Юнг разработал и начальную форму классификации архетипов. Это были в основном краткие характеристики, четкость и системность в перечислении отсутствовала. Определим выделенные ученым архетипы [3].

– **Эго.**

Центр сознания (разума), который включает в себя мыслительную деятельность человека и ее результаты: решения, выводы и так далее. Именно этот осевой архетип хранит в себе цели личности, ее мотивы и все, что связано с разумом и аналитикой. Среди компонентов также важно выделить событийную, фактическую память (не телесную), опыт человека, его знания, умения. Архетип Эго способен воссоздать информацию из бессознательного и

переместить в ее сознание, подвергнуть обработке и использовать при необходимости.

– **Самость.**

Основной, центральный архетип. Он отражает цель в жизни человека. Данный архетип существует у каждого, но, что важно, индивидуален в своем проявлении.

– **Персона.**

То, как себя транслирует человек в обществе. Это полностью произвольный, осознанный и сформированный личностью образ. Архетип может проявляться как маска, используемая в обществе («казаться, а не быть») так и естественное поведение («быть, а не казаться»). По сути, это Коллективное Я. Напрямую зависит от социума, регулируется общепринятыми нормами, правилами, ожиданиями.

– **Тень.**

Относительно автономна. Первый из перечисленных архетипов, который находится в области бессознательного и представляет собой комплекс тех черт характера или свойств личности, которые ей не принимаются ввиду общественных устоев и идеалов. Эти свойства являются вытесненными и проявляются непроизвольно, без воли самого человека. Важно, чтобы личность признала факт существования этой части себя и приняла ее, изучила. В таком случае человек сможет управлять Тенью и контролировать ее проявление. Если же игнорировать эту область, то именно она будет регулировать поведение человека, его решения и реакции. Осознание Тени как части себя является необходимым фактором для гармоничного развития человека.

– **Анима (мужской) и Анимус (женский).**

Первый архетип, специфичный для мужчины и женщины. Характеризует человека по половой принадлежности. Так, он является совокупностью тех свойственных для представителей определенного пола характеристик, которые он не хочет принимать и стремится вытеснить в бессознательное. В дальнейшем Анима и Анимус проецируется на партнеров (возлюбленных). Это корневые характеристики, наиболее значительно влияющие на личность и ее поведение.

Помимо представленных основных архетипов К. Юнг выделял и другие, менее глобальные, но имеющие значение для личности человека. Рассмотрим и их.

– **Мать, или Душа.**

Имеет прямое отношение к образу богини-матери, являющемуся идеалом и авторитетом женственности, мудрости, проявлением и олицетворением духовной высоты, символом заботы и поддержки. По своей сути Мать является прообразом Анимы. Относится к личному бессознательному. Связана с

эмоциональной составляющей человека, его субъективизмом. В негативном проявлении отвечает за соблазн, «пожирающую» и «ядовитую» энергию.

– **Отец.**

Прообраз Анимуса. Напрямую связан с объективным и нейтральным, соотносится с фактическим внешним миром. Является мужским авторитетом, эталоном морали. Символизирует защиту от вредоносного субъективизма.

– **Ребенок.**

Олицетворение творческих возможностей человека, его истинным стремлением к тому, чтобы познать мир. Характеризуется незащищенностью, искренностью непорочностью, чистотой намерений. Проявляется в истинности желаний, стремлением к целостности личности.

– **Мудрец, или Старик.**

Символизирует жизненную мудрость, наработанный опыт, холодное мышление, ментальную зрелость. Олицетворяет силу духа, способность найти скрытый смысл.

– **Бог (внутренний).**

Имеет двоякую трактовку. Первая заключается в религиозных исканиях, приверженности тем или иным идеям, получению опыта в этой сфере. Вторая трактовка состоит в том, что это трансляция во внешний мир личностной психической реальности. Можно под Богом подразумевать некоторый образ, входящий в архетип Самости.

– **Герой.**

Стремится к постоянной борьбе и принятию вызовов. Один из главных страхов – поражение в битве. Ориентируется на защиту невинных. Среди положительных качеств присутствуют смелость, сосредоточенность, способность к самодисциплине, целеустремленность. Негативная сторона архетипа состоит из вероятности трансформации смелого человека в заядлого карьериста, готового идти по головам и использовать любые средства для победы. Тогда Герой становится высокомерным, агрессивным (пассивно или активно), беспринципным и жестоким [3].

Рассмотрим на рисунке 1.3 дополнительные аспекты в реализации архетипов.

На данном рисунке тезисно представлены не только и не столько структурные составляющие личности по К. Г. Юнгу, сколько выделены регулируемые архетипами сферы жизни человека. Так, именно эта информация практико-ориентирована, она позволит более полно увидеть, как архетипы проявляются в человеке.



Рисунок 1.3 – Характеристики архетипов по К. Юнгу

1.1.3 Общие понятия и особенности человеческой психики

Теперь для полного понимания все же необходимо ввести понятие психики и обозначить значимые для нашего исследования ее особенности. В толковом словаре Ожегова и Шведовой дается следующее определение: *психология*, -и, ж. 1. Наука, изучающая процессы и закономерности психической деятельности. 2. Совокупность психических процессов, обуславливающих какой-нибудь род деятельности. П. творчества. 3. Душевный склад, психика. В данной работе психология будет рассматриваться как наука, изучающая психику [40]. В свою очередь *психика* (от греч. psychikos – душевный) – «форма активного отображения субъектом объективной реальности, возникающая в процессе взаимодействия высокоорганизованных живых существ с внешним миром и осуществляющая в их поведении (деятельности) регулятивную функцию» [11].

Так, любой внешний фактор воздействует на человека, вызывая ту или иную реакцию, внутренний отклик. Всякая реакция может проявляться внешне (рефлекс) и внутренне (эмоцией). *Эмоции* (от лат. emovere – волновать, возбуждать) – «особый класс психических процессов и состояний (человека и животных), связанных с инстинктами, потребностями, мотивами и отражающих в форме непосредственного переживания (удовлетворения,

радости, страха и так далее) значимость действующих на индивида явлений и ситуаций для осуществления его жизнедеятельности» [31]. Любая эмоция субъективна и зависит от конкретного индивида, его мировосприятия и отношения к произошедшему. Так, один человек, услышав речевую ошибку типа «одеть-надеть», будет раздражен, а другой даже не обратит внимания на нее.

Кроме того, любая эмоция является «энергетически заряженной». Как писал В. В. Бойко: «Живой мозг представляет собой аппарат, с помощью которого происходит преобразование разных видов энергии, воздействующих на человека, в психическую энергию (энергию идеального) и обратно – психической энергии (энергии идеального) в прочие виды энергии. Известно, как активно “работает” идеальное в психике: одна мысль, возникшая под влиянием конкретного внешнего воздействия, способна пробудить целый поток мыслей, желаний, потребностей, планов; образ недалекого прошлого порой оживляет образы юности или детства, внешнее воздействие может мобилизовать волю человека, побудить его к творчеству и так далее. Что же получается? Получается удивительное: нематериальные проявления психики обладают энергией. Энергией наделены образы, мысли, потребности, способности, эмоции, чувства, знания, установки, настроения, привычки, желания, мотивы, свойства характера, – все эти и прочие проявления психики являются носителями идеального. Дело в том, что они насыщены информацией, которая и есть источник энергии, информации постоянно действует, находится в процессе преобразования и, что крайне важно, существует в очень сжатой форме. Мозг каждого человека хранит огромное количество информации, готовой в любой момент заявить о себе. Информацией заполнено наше сознание, предсознание и подсознание. Психическая энергия представляет собой деятельность нематериальных, или идеальных, явлений психики, обладающих информацией, которая сосредоточена на разных ее уровнях – сознания, предсознания и подсознания.

<...> Эмоции выполняют роль посредника в преобразовании материальных внешних и внутренних воздействий в психическую энергию» [51, с. 5].

Именно этим можно объяснить феномен, при котором с одним незнакомым человеком не хочется разговаривать, так как возникает внутренний протест при одной мысли о том, чтобы просто подойти и задать обычный вопрос: «Который час?», а у другого прохожего можно и спросить, и поговорить с ним без всяких трудностей. Именно разница в энергиях и может объяснить ощущение «вроде бы, все хорошо, но сказано как-то не так».

Энергетический посыл важен и в заговорных текстах. Так, например, при изгнании болезни могут использовать агрессивную, «нападающую» интонацию, стремясь как бы напугать болезнь:

«Мордвишъ, морвинъ, ты царь трава чертополохъ, выведи червей (у такой-то шерсти скотины и тамъ-то). Если ты не выведешь, я твой корень выведу» [36, с. 79].

Теперь рассмотрим свойства психической энергии по Бойко В. В. (выделены в соответствии с источником [51]):

1. *Поскольку психическая энергия проявляется в жизни человека постоянно, то она становится фоном всей его деятельности - внутренней и внешней.* «Возьмем внутреннюю жизнь индивида. Психическая энергия сопровождает все психические процессы – познавательные, эмоциональные, волевые. Она присутствует в любом психическом состоянии, например, в настроениях, переживаниях, аффектах. Она неперенный атрибут таких устойчивых свойств личности, как характер, убеждения, установки, потребности, нравственные качества и так далее. Являясь фоном внешней деятельности человека, психическая энергия обнаруживается во взаимодействии с партнерами, в выполняемой работе, в проведении досуга, в творчестве» [51].

2. *Психическая энергия управляет и управляется человеком.* «Известно, что стоит подумать о ком-либо, вспомнить, представить людей, предметы или события, как в ответ пробуждаются потребности, возникают определенные образы, настроения, желания, мотивы или осуществляются действия в пространстве и времени» [51]. При этом, изменяя свое отношение к происходящему, работая с внутренним миром, человек может корректировать свои реакции, постепенно меняя паттерны поведения и, соответственно, свой эмоциональный и энергетический фон.

3. *Как и любая другая, психическая энергия выходит за пределы своего источника – мозга, физического тела человека.* «Она легко распространяется в пространстве. Во всяком случае, энергия одного человека способна достичь другого» [51].

4. *Психическая энергия одного человека воздействует на состояние и поведение другого.* «Это означает, что каждый из нас одновременно является как генератором психической энергии, так и ее проводником и приемником. Сегодня много говорят и пишут об экстрасенсах, но почему именно им уделяется столь пристальное внимание? Ведь, по сути, все мы способны воспринимать и посылать потоки психической энергии. У некоторых из нас эти способности почти бездействуют, но большинство пользуется ими, не

подозревая об этом. Каждый из нас испытывает энергетическое влияние партнеров. С одними людьми общаться легко и просто, они словно притягивают к себе, а с другими чувствуешь себя неуютно, напряженно – они будто отталкивают незримой волной. Есть люди, которые отдают свою энергию партнерам, а есть и такие, которые преимущественно потребляют ее («вампиризм»). Находясь на значительном расстоянии, мы иногда чувствуем состояние родного или близкого человека. В обществе любимого мы ощущаем тепло и подъем духа, тогда как непривлекательный партнер пробуждает антипатию, словно от него веет холодом. Порой партнер заражает своей энергией, и нам передается его порыв или пессимизм» [51, с. 9].

Далее в работе будут использоваться такие понятия, как «внушение», «внушаемость» и «убеждение». *Внушение* (англ. suggestion) – «вид целенаправленного коммуникативного влияния на поведение и сознание человека (или группы людей), в результате которого человек (группа людей) вопреки имеющейся фактической информации (воспринимаемой, извлекаемой из памяти) признает существование того, что в действительности не существует, либо что-то делает вопреки своим намерениям или привычкам» [11]. Иначе говоря, внушение изменяет свойственные человеку способы анализа информации и способы поведения. Эффект внушения обусловлен снижением самоконтроля и самокритики в отношении содержания внушения, что имеет место, например, в состоянии гипноза. Особо выделяют вербальное внушение и мысленное внушение.

Внушаемость (англ. suggestibility) – «индивидуальная некритическая податливость, готовность подчиниться внушающим воздействиям окружающих, книг, рекламы и пр., принять их идеи как свои собственные. Внушаемые люди относительно легко подчиняются указаниям и советам, даже если эти советы противоречат их собственным убеждениям и интересам, легко заражаются чужими настроениями и привычками. Внушаемость может проявляться в склонности к подражанию или самовнушению определенных состояний. Степень внушаемости зависит от многих личностных и ситуативных факторов. Робкие, доверчивые, впечатлительные, тревожные, неуверенные люди отличаются повышенной внушаемостью. Внушаемость традиционно рассматривается как качество, противоположное критичности, поэтому внушаемость характерна для индивидов с недостаточным уровнем интеллектуального развития, слабым логическим мышлением. Свойственная субъекту степень внушаемости может быть повышена действием ситуативных факторов: утомления, стресса, дефицита времени, недостатка компетентности, группового давления и прочего. Повышенная внушаемость встречается у детей (особенно дошкольного возраста) и у взрослых при утомлении, разнообразных

заболеваниях, в условиях неопределенности и в некоторых других социально-психологических ситуациях, а также под влиянием гипноза» [11].

Убеждения (англ. persuasion) – «представления, знания, идеи, ставшие мотивами поведения человека и определяющие его отношение к разным сферам действительности; компоненты мировоззрения личности. Их наличие связано с признанием и непосредственным переживанием истинности и с потребностью реализовать их в жизни. Можно говорить о нравственных, научных, религиозных и других убеждениях. Их формированию способствуют широкие и глубокие знания в соответствующей области. Однако знания автоматически не переходят в убеждения. Последние вырабатываются на основе личного опыта человека в результате его деятельности, в практике общественного поведения. Именно личный опыт порождает у человека определенные чувства и переживания, отношение к окружающему. Выработке убеждений способствует борьба с тем, что им противостоит. Предпосылки для формирования устойчивых убеждений складываются в раннем детстве. Наибольшее значение в этом возрасте имеют уклад жизни и традиции семьи, характер взаимоотношений с окружающими. Подлинные убеждения начинают формироваться в подростковом и старшем школьном возрасте. Это связано с приобретением относительно широких и глубоких знаний, возникновением развитых форм мышления, появлением сознательного критического отношения к действительности, формированием активной жизненной позиции и мировоззрения» [11].

Внушение отличается от убеждения прежде всего тем, что информация воспринимается без должной критической обработки. По образному выражению В. М. Бехтерева, «самовнушение, в отличие от убеждения, входит в поле сознания не с парадного входа, а с заднего крыльца, минуя сторожа – критику, поэтому всякое самовнушение, будь оно положительным или отрицательным, всесильно» [6]. А. М. Свядощ считает, что внушение – это «подача информации, воспринимаемой без критической оценки и оказывающей соответствующее влияние на течение нервно-психических процессов» [39]. Весьма интересной представляется верификационная концепция внушения А. М. Свядоща. Она описана в источнике [39]. Согласно этой концепции, в мозгу человека постоянно протекают процессы верификации. Человек не в состоянии «пропустить» через сознание огромный поток поступающей из внешней и внутренней среды информации. Только некоторая ее часть (обычно наиболее существенная) подвергается логической переработке и оценке, осуществляемой путем целенаправленного мышления. Большая же часть информации в соответствии с «наработанными» алгоритмами подвергается неосознанной оценке. Нужное отбирается, ненужное отбрасывается. Сознание,

таким образом, «разгружается от несущественных сигналов, а организм – от неадекватного реагирования на эти сигналы». Так, например, если к вашей руке в обычной обстановке поднесут холодный медный пятак и скажут: «Сейчас произойдет ожог», то никакой реакции, кроме скептической улыбки, это не вызовет. Но если то же действие произвести в состоянии гипноза, ожог может появиться. В чем же дело? В состоянии гипноза до минимума снижается верификация информации, поэтому внушение приобретает особую «неодолимую» силу. Чем ниже верификация информации, тем выше внушаемость. Верификация информации бывает сниженной, а внушаемость – повышенной при определенном состоянии сознания (просоночное состояние, гипноз), у истероидных психопатов, алкоголиков, наркоманов. Верификация информации обычно снижена у детей, солдат и спортсменов, привыкших к повиновению. Внушаемость заметно повышается при утомлении, в условиях неопределенности или в экстремальных условиях под угрозой опасности [39].

Верификация информации резко снижается в толпе и при использовании средств массовой информации. Антиподом верификации информации является слепая вера. В. М. Бехтерев неоднократно подчеркивал, что внушение играет большую роль в сознательной жизни общества, и прежде всего в воспитании молодого поколения, организации общественного порядка и дисциплины, формировании общественного мнения [39].

На внушении очень часто основано влияние родителей на детей, учителя на учеников, начальника на подчиненных, командира на солдат. В то же время внушение является одним из методов психотерапевтического лечения. Врач, пользующийся авторитетом и доверием у больных, обстановка и процесс психотерапевтического лечения сами по себе оказывают на больных суггестивное воздействие.

Различают *гетеросуггестию* – внушение, производимое другим лицом, и *аутосуггестию* – самовнушение. Внушение, вызванное каким-либо процессом, действием, называют реальным, а с помощью слов – вербальным. Внушение, реализуемое непосредственно через слово врача, определяют как прямое. Больной обычно может установить связь между произведенным прямым внушением и вызванным им действием, то есть источник поступления информации им осознается. При косвенном внушении врач прибегает к помощи добавочного (промежуточного) раздражителя, с которым больной, как правило, и связывает полученный лечебный эффект. Нередко косвенное внушение оказывается более эффективным, чем прямое. Объясняется это тем, что в таком случае представления больного, связанные с лечебным эффектом, встречают меньшее сопротивление. Он знает, что головная боль проходит после приема

порошка, так что любой индифферентный порошок бывает более действенным, чем слова [39].

Краткие выводы по разделу 1.1

1. Интегративные процессы в фольклоре сопровождаются наполнением, развитием и формированием художественного мира произведений. Именно они обеспечивают жизнь и бытование фольклора в современных условиях, являясь по своей сути механизмом адаптации к новым реалиям и изменениям в мышлении и психологии человека, сохраняя его актуальность и раскрывая новые аспекты. На основе их изучения появилась интегративная фольклористика.

2. Психофольклористика – раздел интегративной фольклористики, который образовался на стыке психологии и фольклористики.

3. Многие исследователи используют психоаналитические труды З. Фрейда и сторонника коллективного бессознательного К. Г. Юнга, являющегося автором позднее доработанной теории архетипов и определившего их проявление в поведении и мировосприятии людей.

4. Ключевыми психологическими факторами, влияющими на восприятие заговоров являются внушаемость, доверие к знахарю и вера в эффективность заговора. Немаловажен эмоциональный и энергетический фон как целителя, так и реципиента.

1.2 Заговоры в контексте психофольклористики

1.2.1 Общие понятия. Структура и особенности заговоров

В научной литературе точного и единого определения заговора не дается. *Заговор* – «произведение магического характера, произносимое с целью воздействия на окружающий мир, его явления и объекты, чтобы получить желаемый результат» [20]. Как мы видим, заговоры связывают с магией, соответственно необходимо дать определение этого термина.

В толковом словаре Ожегова *магия*, -и, ж. Совокупность считающихся чудодейственными обрядов и заклинаний, призванных воздействовать на природу, людей, животных и богов. Лечебная м. (заклинания, молитвы, снадобья, предназначенные излечивать от болезней) [40].

В вопросе этимологии термина мнения ученых расходятся: одни считают, что он произошел от лат. *Magia*, а другие – от греч. *Μαγεία*, что переводится как «обряд».

Основой магических действий является обрядность, а цель любого обряда – воздействие на духовный (не материальный) мир человека или любого

другого живого существа. При этом всякий обряд не имеет смысла без веры в его эффективность. Так, если человек убежден, что словесные формулы и манипуляции, производимые шаманом или ведуньей, бесполезны, то все усилия действительно будут тщетны [12].

Н. Ф. Познанский писал в своих трудах: «Существенною чертою здесь является не представление о всемогущем божестве, а вообще вера в то, что существо, к которому обращается просьба, может исполнить ее и обязательно исполнит, если формула будет произнесена» [41, с. 52].

В древности у славян носителями магических знаний были волхвы. Они считались «связующим звеном» между высшими силами и обычными людьми, поэтому некоторые люди их боялись, некоторые – почитали, а некоторые – превозносили. Волхвы проводили обряды, активно занимались гаданиями и предсказаниями. Со временем некоторые из знаний волхвов сохранились в виде словесных формул – заговоров, основными носителями которых стали ведуньи. Два других упомянутых вида деятельности: гадания и предсказания – оказались «вне закона». Важно отметить, что в начале 2000-х годов гадания и предсказания и другие магические действия были особенно популярны. Сейчас же существует наиболее приближенная форма, она очень распространена. Речь идет о раскладах карт Таро. Важно, что это на столько вошло в нашу повседневность, что теперь весь интернет пестрит тарологами, а сама процедура проводится преимущественно в онлайн-формате. Если говорить о современных формах заговоров, то они так же бытуют, однако претерпели более серьезные изменения: медитации и гипноз, кроме этого, в некотором смысле заговорами являются и аффирмации. В работе речь пойдет о традиционных заговорных формулах.

Заговор – один из видов заклинаний, который передавался, как правило, в устной форме и носил исключительно бытовой характер. Например, известны заговоры против болезней, для роста растений и хорошего улова. И наоборот – так называемые «темные», с помощью которых насылают беду, болезни и всяческий вред. Это разделение на светлое и темное, на мир живых и мертвых называлось у волхвов «Явь и Навь» [12, с. 14].

Серьезное исследование заговорной традиции началось только в последние годы, хотя интерес к заговору как особому типу текста проявился еще в XIX веке, в особенности в работах приверженцев мифологической школы. Затем на какое-то время исследования были оставлены и возобновились лишь во второй половине XX века [20].

Некоторые исследователи, например, В. Н. Топоров, определяют заговор либо как особый фольклорный текст, либо как один из видов ритуала. Другие же считают, что в основе заговоров лежит мифическое мировосприятие,

которое наделяет окружающий мир сокровенным смыслом. В. П. Аникин отметил, что заговор сложился еще в докиевское время. Тогда происходила замена языческой мировоззренческой системы понятий на христианскую [2].

Наиболее древние заговоры чаще всего были короткими. Это связано с тем, что процесс колдовства, к которому их относили, мог состоять только из ритуальных действий. Со временем важность магических действий снижалась, а значимость словесных форм при этом, наоборот, возрастала. Именно это и объясняет тот факт, что структура и наполнение заговоров усложнялась.

Огромный вклад в изучение заговора внесла монография Н. Ф. Познанского «Заговоры. Опыт исследования происхождения и развития заговорных формул» (1995).

Он писал: «...вся сила сосредоточится в одной формуле. Молитва девочки при своем зарождении – молитва. Но стоит ей только повториться несколько раз и она уже приблизится к заговору. А если перейдет от своей изобретательницы к другому лицу, то перед нами будет уже чистый заговор, потому что это лицо воспримет ее, как формулу с установившейся магической репутацией» [41, с. 52].

И отмечал: «Потебня думает, что действие предназначено только выразить мысль более ярко. <...> Сила заговора – в выражении желания. Действие играет только служебную роль, представляя из себя как бы более яркую иллюстрацию этого желания. Вряд ли это так.

<...> можно заметить, что действию придавалось большее значение, чем простая иллюстрация мысли. Между действием и предметом, на который направляются чары, усматривается какая-то связь. Связь между двумя явлениями. И если в одном произвести какую-нибудь перемену, то соответственная перемена последует и в другом» [41, с. 54].

В. П. Аникин определяет *заговор* как «традиционную ритмически организованную формулу, которую человек считал магическим средством достижения различных практических целей» [2]. Т. В. Зуева и Б. П. Кирдан – как «произведение магического характера, произносимое с целью воздействия на окружающий мир, его явления и объекты, чтобы получить желаемый результат» [20].

Так, из данных понятий можно вывести основные свойства заговоров: воздействие на окружающий мир; направленность на достижение цели, результата; магический характер.

Наиболее простыми бытовыми заговорами владел каждый, но еще А. Н. Афанасьев подчеркивал, что сильнейшими формулами владели лишь знахари и колдуны. Позже появились еще знахарки/ведуньи. Уже сейчас преимущественно женщины занимаются применением заговоров на практике.

Важно, что использование заговоров – фактическая работа с энергетическим полем, поэтому, как отмечал и А. Н. Афанасьев, их использование без особой нужды может иметь негативные последствия: вызвать несчастье, болезнь и так далее. Таким образом, сила заговора заключалась в специфических формулировках, что стало основанием для того, чтобы люди записывали текст заговоров. Очевидно, предусматривалась и возможность ошибиться. Так для «нейтрализации» возможных допущенных ошибок после произнесения основной части заговора добавляли:

*Будьте мои слова и наговоры,
Некоторые недоговоры,
Исполны-полна крепки-лепки...*

В поздней традиции часто записывали слова заговора на бумагу и носили в ладанке на груди в качестве оберега. Однако стоит отметить, что иногда заговоры использовали и как оружие, либо само действие было излишним. В таких случаях использовались другие заговоры, разрушающие или ослабляющие силу предыдущего.

Различали «белые» и «черные» заговоры [12], [20]. По стилистике они в каком-то смысле были схожи и в подавляющем большинстве подчинялись «принципу зеркального отражения». Схожими по структуре являлись и внутренние формулы нанесения и ссылая зла в черных и белых заговорах соответственно. Обычно для этого использовалось перечисление. Еще один критерий для сопоставления – персонажи-олицетворения. В «белых» заговорах это могли быть святые-помощники (*Божья Матерь, Святой Спаситель*) и стихии (*огонь*), а в «черных» – носители зла: образы болезней, негативных состояний (*тоска, сухота, худое*), персонажи-носители зла (*Грыз Грызец*).

В данной работе будут рассматриваться только «белые» заговоры. Существует два вида классификации «белых» заговоров.

1. Классификация по Зуевой Т. В. и Кирдан Б. П. [20]:

- хозяйственные (использовались ремесленниками, торговцами и так далее и так далее);
- лечебные;
- любовные;
- социально-бытовые (например, защита на войне, избежать пытки, успех в коммуникации).

2. Классификация по С. М. Толстой [12]:

- хозяйственные (хороший урожай, здоровый скот и так далее);
- промысловые (успех в деятельности);
- лечебные;

- любовные;
- заговоры, регулирующие общественные отношения;
- заговоры, защищающие от стихийных бедствий и демонов.

Теперь необходимо определить структуру заговоров. Существует несколько подходов.

1. Структура из учебника «Русское устное народное творчество» Кравцова Н. И. и Лазутина С. Г. [30]. Наиболее древняя конструкция построения заговора: I часть (описание заговорного обряда) + II часть (заговорная формула и «закрепа»). Например:

«Чтобы от икоты избавиться, надо украсть лопотину у того, кто насадил, и грязну, чтоб пот его был. И эту лопотину украсть и вырвать на ремхи – на три, на шесть, на девять, на двенадцать. И в избе все завесить, чтоб не было видно. Потом подпалить эти ремхи и говорить: Во имя Отца, и Сына, и Святого Духа. Аминь. Подкадить в плошке и бросить в печку наотмашку» [21].

2. Структура заговора по А. В. Юдину [52]:

- молитвенное вступление (чаще – христианские мотивы, обычно: «Отче наш»);
- зачин (так называемое вступление, которое повествует о том, как субъект «входит» к магическим силам);
- эпическая часть (нарративный текст, в котором описываются обстановка, персоналии, находящиеся в магическом мире; особенность: многочисленные повторы);
- заклинание/пожелание (нарративный текст – побуждение к действию, требование, просьба);
- закрепка/концовка (содержит в себе формулы, закрепляющие действие заговора и нейтрализующие ошибки);
- молитвенное завершение / «зааминивание» («Отче наш» или «Аминь»).

Молитвенное вступление и «зааминивание» – факультативные элементы. Ниже приведен пример заговора, содержащего в себе все составляющие, кроме молитвенных.

«Спустите мнѣ громъ и моланью; отбивайте и отстрѣливайте отъ раба Божія (имя рекъ) уроки и призоры, щипоты и ломоты, потяготы и позъвоты, и вътрносное язво, - куда крылатая птица не залетаетъ, и удалый молодецъ на конѣ не заѣзжаетъ, встрѣчное и поперечное, стамово и ломово, внутренно, споево, закожно и жилинно. Какъ у мертваго мертвеца колѣютъ руки и ноги, зубы и губы, трепущее тѣло, такъ бы колѣли у (имя рекъ) уроки и

призоры и притки, щипоты и ломоты, потяготы и позъвоты, и вътроносное язво, встръчное и поперечное, стамоово и ломово, нутренно, споево, закожно и жсилянно» [4].

Чем «старше» заговоры, тем проще они с точки зрения структуры, тем более шаблонными они являются. Н. Ф. Познанский обращал свое внимание на то, что шаблонность присуща только заговорам, и объяснял это тем, что формулы должны были произноситься строго и точно в соответствии с их изначальным видом, так как при несоблюдении данного условия любой заговор утратит свою силу [41].

Важные элементы заговорных формул – эпитеты, сравнения, символы. Предполагается, что формульная природа заговоров восходит к песенному магическому синкретизму, поэтому в них развита ритмика, а иногда возникали и рифмы.

Язык заговора – это особая разновидность языка фольклора, которая:

- соотносится с типовой ситуацией и задается ей;
- выступает в качестве составляющей заговорно-заклинательного акта и соотносится с его акциональным и предметным планами;
- обладает специфическими лексическими средствами, с помощью которых заговор реализует функцию воздействия.

Заговорную лексику можно рассматривать с точки зрения отнесенности ее единиц к диалекту или литературному языку. То есть в самом заговоре могут присутствовать слова, которые являются диалектическими, или же слова, употребляющиеся в обычном литературном языке.

Особое значение в заговоре играет символизм. Именно поэтому персонажи-олицетворения имеют «говорящие» имена, являются известными любому человеку или святыми, или явлениями. Кроме того, учитывались еще и особенности ассоциативности цветовых обозначений, их символизм.

Белый – доброта, свет, солнце, чистота, божество.

Чёрный – темные силы, мрак, печаль, горе, земля.

Красный – разрушение, уничтожение. Иногда – красота.

Алый – красота.

Синий – небо, море.

Зеленый – жизнь, рост.

Золотой – солнце, вера, божественность.

Так как в этой работе особенности воздействия заговоров будут рассматриваться преимущественно на примере узконаправленных заговоров, необходимо дать определение такому явлению как икота.

Существует два подхода (указаны в словаре В. И. Даля) к определению понятия «икота», при чем оба явления могли лечиться заговорами: 1) икание (общераспространенное); 2) особое нервное заболевание (диалектное) [46]. Считается, что икоту (злой дух, вызывающий эту болезнь) можно наслать на человека через вселение ее в какой-либо предмет или в животное, а лечат психотерапевтически (через особое общение и заговоры) и фитотерапевтически (отварами из трав (например, *икотника*) или веществами, вызывающими рвотный рефлекс). Систематические и частое икание может быть признаком того, что человек болен икотой (иногда она с носителем разговаривает, но «не любит» некоторых слов, индивидуальных для каждого случая) [49].

Известно два заговора, используемых против данного злого духа: обережный («*Как болеет мучительница, так же людоеду икотнику так же мучила*») и лечебный, где упор на ритуализированные действия («*Чтобы от икоты избавиться, надо украсть лопотину у того, кто насадил, и грязну, чтоб пот его был. И эту лопотину украсть и вырвать на ремхи – на три, на шесть, на девять, на двенадцать. И в избе все завесить, чтоб не было видно. Потом подпалить эти ремхи и говорить: Во имя Отца, и Сына, и Святого Духа. Аминь. Подкадить в плошке и бросить в печку наотмашку*» [21]).

Теперь рассмотрим первый подход. От такой икоты есть некоторые заговоры, не требующие особых сопровождающих действий (общеизвестное «*Икота, икота, иди на Федота, с Федота на Якова, с Якова на всякого, только на меня не переходи*» (рус.) и «*Икалка, икалка, иди до воды, кого заўстринишь [встретишь], на того напади...*», «*Икалка, икалка, стань у варот, хто приговорить, таму ў рот*» (укр.)) и несколько заговоров, произнесение которых должно проводиться в определенных условиях (приложение А):

Зажечь свечу и, глядя на пламя, быстро произнести:

«Уходи скорей икота, на глубокие болота, на дороги пустынные, на леса дремучие. С собою заberi мои печали и мои тревоги. Иди на пустыни, на безлюдные скалы, на далекие озера, на просторы. Туда, где люди не ходят, и звери не пасутся, водицы не пьют и не живут. Уходи напасть моя быстро, со мною прощайся, назад не возвращайся. Отпущу тебя навсегда, иди на волю» [49].

1.2.2 Понятие текстовых категорий. Категория связности

Само понятие «текст» существует давно, но в терминологическом понимании используется сравнительно недавно. В науке о тексте – лингвистике текста – много спорного, дискуссионного. В самом общем виде текст характеризуется как «продукт речемыслительной деятельности людей,

возникающей и в процессе познания окружающей действительности и в процессе непосредственной и опосредованной коммуникации» [1, с. 3–4].

Для лучшего понимания данной дефиниции стоит сказать, что единого и точного понятия не существует. Многие лингвисты стремились дать определение тексту, однако ни одно из ныне существующих полностью не может отразить широту понятия. Некоторые ученые признают текст только в письменной речи.

Например, И. Р. Гальперин в определении текста пишет: «Текст – это произведение речетворческого процесса, обладающее завершённостью, объективированное в виде письменного документа, литературно обработанное в соответствии с типом этого документа, произведение, состоящее из названия (заголовка) и ряда особых единиц (сверхфразовых единств), объединённых разными типами лексической, грамматической, логической, стилистической связи, имеющее определённую целенаправленность и прагматическую установку» [15, с. 18].

Той же точки зрения придерживается и Н. Д. Зарубина: «Текст – это письменное по форме речевое произведение, принадлежащее одному участнику коммуникации, законченное и правильно оформленное» [19, с. 11], которая берет за основу в первую очередь автора как создателя текста и то, как он реализует и передает свое намерение в этом тексте.

Признаки текста выделяются Л. М. Лосевой: «1) текст – это сообщение (то, что сообщается) в письменной форме; 2) текст характеризуется содержательной и структурной завершённостью; 3) в тексте выражается отношение автора к сообщаемому (авторская установка)» [33, с. 4].

Текст является результатом речевой деятельности человека, именно поэтому некоторые ученые настаивают на том, что сам термин должен быть уточнен. Л. Н. Мурзин: «...текст – это не просто продукт речевой деятельности, но и сам процесс создания продукта. Он не существует вне нашего сознания, вне процессов порождения и восприятия. Следовательно, текст по своей природе процессуален и динамичен. Это и результат нашей речевой деятельности, и в то же время сама деятельность» [38, с. 3].

В. А. Лукин определяет текст как «сообщение, существующее в виде такой последовательности знаков, которая обладает формальной связностью, содержательной цельностью и возникающей на основе их взаимодействия формально-семантической структуры» [35, с. 5].

Г. В. Колшанский называет текст «связью по меньшей мере двух высказываний, в которых может завершаться минимальный акт общения – передача информации или обмен мыслями между партнёрами» [29, с. 10–14].

Другие ученые (И. Р. Гальперин, О. И. Москальская, Е. И. Шендельс и др.) говорят о том, что текст – это «моделируемая единица языка», которая функционирует «в обществе в качестве основной языковой единицы» и обладает логической и смысловой завершенностью в коммуникации [42, с. 35].

Для нас важно, что существует еще коммуникативная лингвистика и психолингвистика. Остановимся на коммуникативной, рассматривающей именно языковой характер текста. Так, текст объединяет более низкие единицы языка, делая их коммуникативно значимыми. Они становятся в одну систему, объединяясь общим замыслом, целью, и условиями коммуникативного процесса.

Рассмотрим результаты исследований М. Бахтина. Он определяет текст как «знаковый комплекс, который относится к высказываниям и имеет те же признаки» [1]. Именно эта точка зрения учёного принята в лингвистике и психолингвистике, а текст рассматривается как тематически связное, единое в смысловом отношении и целостное в отношении замысла речевое произведение.

Структура текста включает в себя автора и адресата, по его мнению. Так, «подлинная сущность текста всегда разыгрывается на рубеже двух сознаний, двух субъектов. <...> второе сознание, сознание воспринимающего, никак нельзя элиминировать или нейтрализовать» [5, с. 310].

Такое расширение концепции текста преимущественно основывается на философских взглядах автора на коммуникативный процесс, его пониманием роли диалога и диалогизма в человеческом общении.

Бахтин придерживался того, что у коммуникации есть экзистенциальное значение: «Быть – значит общаться» [5, с. 344]. «Жить – значит, участвовать в диалоге – вопрошать, внимать, ответствовать, соглашаться и т. п. В этом диалоге человек участвует весь и всю жизнь: глазами, губами, руками, душой, духом, всем телом, поступками. Он вкладывает всего себя в слово, и это слово входит в диалогическую ткань человеческой жизни, в мировой симпозиум» [5, с. 351].

Такая концепция нашла свое развитие в трудах Ю. М. Лотмана. Он выделил в тексте черты интеллектуальной личности, отождествив понятия «текст» и «человек». Ю. М. Лотман считал, что текст – «сложное устройство, хранящее многообразные коды, способное трансформировать получаемые сообщения и порождать новые, как трансформационный генератор, обладающий чертами интеллектуальной личности».

Ввиду такого расширения понятия «текст» появляется новое понятие «дискурс». Она рассматривается как единица языкового анализа, включающая в себя сам текст. Оба ученых считали, что для наиболее точной интерпретации

смысла текста в контексте речевой ситуации необходимо учитывать так называемую «социальную информацию» и социальный контекст. Этот вопрос более широко освещается в языкознании и в коммуникативной лингвистике.

Однако это, скорее, исключение, чем правило. Большинство исследователей не учитывают субъекты общения и социальные аспекты в своем понимании текста. Так, наиболее распространен подход к тексту как к совокупности устных или письменных высказываний, объединенных на смысловом и содержательном уровнях.

Понятие «категория текста» так же не получило еще однозначного терминологического определения. В работе под *текстовой категорией* будет пониматься «признак, который свойственен всем текстам и без которого не может существовать ни один текст (типологический)» [13]. Основные текстовые категории [13]:

1. Целостность.
2. Связность.
3. Единство внешней и внутренней формы текста.
4. Логичность.
5. Завершенность и другие.

В данной работе особое внимание будет уделяться именно категории связности.

Данная категория отражает сущность содержания и структуры текста, является основной. Категория связности основана на том, что компоненты текста линейны.

Существует два вида связности текста: локальная и глобальная [13].

1. Локальная отражает связь между линейными последовательностями, например, высказываниями или межфразовыми единицами и реализуется при помощи определенных единых форм глаголов, лексических повторов, союзов, порядка слов и так далее.

2. Глобальная «отвечает» за то, чтобы текст был целостен по смыслу, за его внутреннюю целостность и реализуется при помощи ключевых слов, тематических групп слов, которые помогают объединить фрагменты текста.

«Связность текста проявляется через внешние структурные показатели, формальную зависимость компонентов текста» [13]. Структурная связь может быть эксплицитной (выражена вербально) и имплицитной (выражена только логико-интонационными средствами). Кроме того, существует левосторонняя (указание в тексте на ранее сказанное (анафора)) и правосторонняя (это указание на последующее (катафора)) связность, в зависимости от места расположения сигналов связи в компонентах текста.

Краткие выводы по разделу 1.2

1. Основные свойства заговоров: воздействие на окружающий мир; направленность на достижение цели, результата; магический характер. В настоящее время считается, что заговоры можно отнести к текстам, главной функцией которых является магическая, то есть язык заговора может подсознательно воздействовать на душевное состояние и поведение человека или общества.

2. Язык заговора соотносится с типовой ситуацией и задается ей, выступает в качестве составляющей заговорно-заклинательного акта и соотносится с его акциональным и предметным планами, обладает специфическими лексическими средствами, с помощью которых заговор реализует функцию воздействия.

3. Проведенный опрос подтверждает относительно широкое распространение наиболее популярного заговора от икоты и показывает, что на сегодняшний день большинство стремится использовать физические методы, а не словесные.

4. М. Бахтин и Ю. М. Лотман ввели в понятие термина социальный аспект. Они считали, что для наиболее точной интерпретации смысла текста в контексте речевой ситуации необходимо учитывать так называемую «социальную информацию» и социальный контекст.

5. Категория связности отражает сущность содержания и структуры текста.

ГЛАВА 2

СПЕЦИФИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАГОВОРОВ НА ЧЕЛОВЕКА

В этой главе будет рассмотрено, как реализуются психологический и лингвистический аспекты в процессе лечения заговорными формулами. С лингвистической точки зрения для нас будут важны основные текстовые категории, однако остановимся мы на способах реализации категории связности, которая обеспечивает возможность произносить и воспринимать текст легко. Для этого раздела были использованы тексты заговоров из книги Л. Н. Майкова «Великорусские заклинания» [36], так как фактический материал, представленный в нем, можно назвать «исконными» формулами.

В следующем разделе будут приведены результаты проведенного нами опроса среди молодежи РБ, РФ и Украины. Отдельной группой опрашиваемых являлись студенты БГУ. Эксперимент был проведен с целью выявить, знают ли опрашиваемые наиболее распространенный фрагмент заговора от икоты и используют ли они его. Помимо этого будут рассмотрены психологические особенности личности знахарей и людей, обращающихся к ним за помощью. В разделе 2.3 представим современный подход к классической теории архетипов и выявим, какой же доминирующий архетип у целителей.

2.1 Способы выражения категории связности в старинных русских заговорах

Для реализации категории связности текста используют различные средства. В соответствии с источником [13], их можно разделить на:

1. смысловые;
2. лексические;
3. грамматические;
4. стилистические;
5. интонационные;
6. графические.

Смысловые средства отражены в смысловых отношениях, в которые вступают понятия, факты в тексте.

Так, например, в каждом заговоре можно увидеть определенную последовательность действий упоминаемого «спасителя» или же образа «беды». Предложения и фразы структурированы и связаны логически.

«Стань ты, желѣзень тынѣ, кругъ меня, раба Божія (имя рекъ), въ вышету отъ земли до неба, а въшироту отъ востоку до западу, во всѣ четыре стороны. Стану я рабъ Божій (имя рекъ), благословясь и перекрестясь, умоюсь, утрюсь, Господу Богу помолюсь, пойду во далече, далече въчистое поле, восточную сторону. Есть во далече, далече, въ чистомъ полѣ, восточной сторонѣ четыре святителя Христовы, Михаилъ архангелъ, Козьма Демьянъ, Николай чудотворецъ. Я же, рабъ Божій (имя рекъ), помолюсь и поклонюсь четверемъ святителямъ Христовымъ. Михаилу архангелу, Козьмѣ, Демьяну, Николаю чудотворцу: «Смахивайте и сганивайте съ (имя рекъ) всѣ двѣнадцать ноктей: витрянной нокоть, жильной нокоть, костяной нокоть, наносной нокоть, спинной нокоть, спирной нокоть, сердечной нокоть, опуховой нокоть, отековой нокоть, ножной нокоть, головной нокоть, хвостовой нокоть, чиверной нокоть. Всѣ двѣнадцать ноктей погони въ голову, изъ головы въ присеъ, изъ йрисву затри, сгрузи въ землю, подѣ гнилую колоду, подѣ смоляной пень. Тутъ тебѣ, чиверной нокоть, мѣсто съ двѣнадцатью ноктями, а (имя ревѣ) на легЕоеетъ, на здравіе, на Божью милость. чиверному ноктю съ двѣнадцатью ноктями вѣеъне бывать, вѣкъ по вѣку отнынѣ идо вѣву вѣковѣ, аминь. Будьте, мои слова всѣ снолна, тѣмъ словамъ ключъ и замокъ, святаго Петра печать. Во имя Отца и Сына и Святаго Духа инынѣ, и присно, и во вѣки вѣковѣ, аминь; аминь отнынѣ и до вѣву моего аминь» [36, с. 77].

«Какъ у матушки у сухой сосны. сохнутъ и посыхаютъ сучья и коренья изъ бѣлой яблони и краснаго сердца, такъ бы сохло * и посыхало у (имя рекъ) уроки и призоры и притки, щипоты и ломоты, потяготы и позѣвоты, на молоду, подѣ полнѣ, на перекроѣ и на ветху мѣсяца; съ буйной головы, съ русскихъ волосъ, черныхъ бровей, ясяыхъ очей, съ губъ, съ зубъ, съ рукъ, съ ногъ, съ легкаго и съ печени, съ крови горячей п трепущаго тѣла» [36, с. 83–84].

К лексическим средствам связности текста относятся:

1) лексический повтор, то есть повтор слова или словоформы, однокоренных слов для связи предложений, сохраняющий единство темы текста, он композиционно организует текст.

«Ложусь я, раба (имя рекъ),
Подѣ Богородидкій крестъ,
Подѣ Спасову ручку:
Крестъ надо мной,
Крестъ передо мной,
Крестъ креста ублажаетъ,
<...>» [36, с. 102].

«Заря Дарья, заря Марья, заря Катерина, заря Маремьяна, заря Вопска, заря Крикса, возьмите свой крикъ. Крикъ, крикъ, поди на Окіянь море. На моръ на ОКИЯНЪ, на островъ на Буянъ, тамъ люди не ходятъ, птицы не летаютъ. Аминь крику, аминь, аминь» [36, с. 33].

«Жнива, ты, жнива,
Дай ко мнѣ силы,
На овсяную жниву» [36, с. 112].

«И какъ задняя нога отъ передней не оставалася, и передняя задней не дожидалася» [36, с. 122];

2) синонимическая замена, то есть замена слова в одном предложении словом или словосочетанием в другом предложении. Данный вид связи используется так же часто, как и предыдущий. А иногда они употребляются в одном и том же тексте.

«Заря-заряница, заря, врасная дѣвица! Твое дитя плачетъ, пить, гсть хочетъ, а мое дитя плачетъ, спать хочетъ. Возьми свое безсонье, отдай намъ свой сонъ, по сей день, по сей часъ, по мой наговоръ, во вѣки вѣковъ, аминь. Могла я свое чадѡ сносить и сподобить, могу я крыксы и плаксы отговорить. Аминь» [36, с. 33].

«При пути, при дорогѣ стоитъ дерево, подѣ этимъ деревомъ лежитъ мертвое тѣло, мимо этого тѣла идетъ св. Антипій и говоритъ: онѣмѣйте жь вы, зубы, у раба Божія (имя рекъ), какъ у мертвѡго тѣла, за-крѣни его Господи, крѣпче камня» [36, с. 35];

3) слова одной тематической группы. В основном это связано с природными явлениями, растениями, животными, способом действий и именами святых.

«Четыре сестрицы, Захарій да Макарій, сестра Дарья да Марья, да сестра Ульяня, сами говорили, чтобы у раба-Божія (имя рекъ) щеки не пухли, зубы не болѣли вѣкъ по вѣку, отъ нынѣ до вѣку. Тѣмъ моимъ словамъ ключъ и замокъ; ключъ въ воду, а замокъ въ гору» [36, с. 35].

Здесь используется четыре тематические группы: имена сестер, которые исцеляют (Захарій да Макарій, сестра Дарья да Марья, да сестра Ульяня), органы, которые нуждаются в исцелении (щеки, зубы), болезнь, от которой хотят избавиться (не пухли, не болѣли), средство избавления (словѡмъ ключъ и замокъ) и пространственная группа (въ воду, въ гору).

«Молодой мѣсяцъ въ небѣ, стѣрый заяцъ въ полѣ, рыба-щука въ морѣ; когда они сойдутся, тогда мои зубы разойдутся» [36, с. 38].

Представлена пространственная лексическая группа: въ небѣ, въ полѣ, въ морѣ.

Грамматические средства связности представлены в следующих примерах:

1) единством временных форм глагола, то есть в одном тексте, как правило, глаголы употребляются в форме одного вида и одного времени.

«Тутъ тебѣ не быть, тутъ тебѣ не жить; быть тебѣ по болотамъ, по гнилымъ колодамъ, за темными лѣсами, за крутыми горами, за желтыми песками. Тамъ тебѣ быть, тамъ тебѣ пожить» [36, с. 38] (глаголы настоящего времени, несовершенного вида);

2) местоименная замена используется не так часто в заговорах. В основном это длинные тексты, которые этим и обуславливают замену. Значительно чаще наблюдаются повторы и синонимия.

«Стану я, рабъ Божій, благословясь и пойду перекрестясь; умоюсь ни бѣло, ни черно, утрусь ни сухо, ни мокро; умываюсь прѣснымъ молокомъ, утираюся маковымъ цвѣтомъ; пойду я изъ дверей въ дверь; изъ воротъ въ ворота; на встрѣчу мнѣ Тихонъ святой, кланяюсь я Тихону святому: <Возьми ты, батюшко, двѣнадцатъ прутовъ оловянныхъ, желѣзныхъ и бей ты ими двѣнадцать Иродовыхъ дочерей, чтобъ онѣ меня не трусили, костей моихъ не ломали–отнынѣ и до вѣка» [36, с. 52].

«Стану я, раба Божія (имярекъ), отговаривать у раба Божія (имярекъ): Нутряная нутрянка, выйди съ раба Божія (имярекъ), изъ его бѣлаго тѣла, съ его живота. Выйди въ чистое поле, гдѣ пустота; тамъ стоятъ столы дубовы, скатерти браны, питья медовы, яства сахарны. Тебя въ гости звали!» [36, с. 54];

3) союзы, частицы, вводные слова, модальные слова позволяют поддерживать логику текста, усиливать ту или иную смысловую нагрузку текста.

«Какъ старой нянѣ дѣтей не нашивать, такъ у раба (имярекъ) грыжи не было» [36, с. 57].

«Какъ сохнетъ и высыхаетъ сукъ, такъ сохни и высохай, боленопъ; отъ перста нѣтъ огня, отъ чирья и ядра» [36, с. 59].

Кроме того, в заговорах, представленных в сборнике, иногда встречается *хиазм* (зеркальный порядок следования членов предложения):

«На морѣ Океанѣ, на островѣ Буянѣ лежатъ тридцать три мертвеца, у нихъ зубы век не болели; так не боли они и у раба» [36, с. 59] (частичный хиазм).

Часто используется *синтаксический параллелизм*:

«Молодой мѣсядъ въ небѣ, стѣрый заяцъ въ полѣ, рыба-щука въ морѣ; когда они сойдутся, тогда мои зубы разойдутся» [36, с. 38].

«Тутъ тебѣ не быть, тутъ тебѣ нежить; быть тебѣ поболотамъ, по гнилымъ колодамъ, за темными лѣсами, за крутыми горами, за желтыми песками. Тамъ тебѣ быть, тамъ тебѣ пожить» [36, с. 43].

Интонационные средства связности. Важно отметить, что в каждом заговоре встречается особая ритмизация речи. Это помогает знахарю или знахарке свободнее и убедительнее произносить текст. *Ритмизация* – одно из средств, благодаря которому заговорные формулы имеют силу.

Помимо ритмизации почти во всех заговорах встречается и *рифма*. Иногда она достигается при помощи повторов, а иногда благодаря использованию одних и тех же форм слов.

*«Вставиши Христось
Ступивъ на трость;
Трость изломилась,
Кровь утаилась.
Что во городѣ Иерусалимѣ,
На престолѣ, на соборѣ
Стали Христа распинати,
Въ ножки гвоздышки вбивати,
Сквозь ребрышки пробивати,
Понапрасну смерти предавати,
Святую кровь проливати.
Кто этотъ сонъ три раза въ день проговоритъ,
Къ тому человекѣ не можетъ врагъ приступить.
Пойдетъ онъ въ судъ судиться
Черезъ господъ, чрезъ большия вельможи,
И будетъ онъ правъ.
Случилось этому человекѣ
При путяхъ, при дорожкахъ, при темной ночи, –*

*Вмѣсто поста и вмѣсто исповѣданья,
И вмѣсто святаго причащенья.
Слава Отцу и Сыну и Святому Духу, аминь» [36, с. 101].*

Краткие выводы по разделу 2.1

1. Для реализации категории связности текста используют различные средства. Их можно разделить на смысловые, лексические, грамматические, стилистические, интонационные, графические.
2. Среди лексических средств в заговорах часто встречаются лексический повтор, синонимическая замена, слова одной тематической группы.
3. Грамматические средства связности представлены единством временных форм глаголов, местоименными заменами, союзами, частицами, вводными словами, модальными словами.
4. Также частотным является синтаксический параллелизм. Важными являются такие интонационные средства, как ритм и рифма.

2.2 Психологические особенности человека, которые обуславливают эффективность заговоров

У нас вызвал интерес вопрос осведомленности современной молодежи о заговорах как средстве избавления от икоты и то, на сколько часто современный человек прибегает к такому нетрадиционному методу облегчения своего состояния. Для того чтобы в этом разобраться, я провела опрос среди студентов БГУ и некоторых жителей стран-соседей (России и Украины), в котором людям необходимо было выбрать те способы избавления от икоты, которыми они пользуются. Среди вариантов ответов были три наиболее распространенных (на мой взгляд и по результатам опроса) способа: задержать дыхание, пить воду, приговаривать «Икота, икота, перейди на Федота». Опрашиваемые могли в электронном формате проголосовать, выбрав один или несколько вариантов ответа или предложив свой.

При анализе полученных данных (приложение Б) было выявлено, что формула заговора известна всем испытуемым, но используют ее 40 человек из 124 (примерно 33 %). Подавляющее же большинство при икоте задерживают дыхание (80 человек, то есть около 66 %).

Так, это подтверждает относительно широкое распространение наиболее популярного заговора от икоты и показывает, что на сегодняшний день большинство стремится использовать физиологические методы, а не словесные. Однако стоит отметить, что в век парадоксального сочетания

отрицания и популяризации магии (эзотерики, основанной на силе слова), примерно 33 % – достаточно высокий показатель. Это и доказывает актуальность применения заговоров в XXI веке.

В настоящее время считается, что заговоры можно отнести к текстам, главной функцией которых является магическая, то есть язык заговора может подсознательно воздействовать на душевное состояние и поведение человека или общества.

Выделим несколько правил произнесения заговоров (в соответствии с источником [4]):

1. Слова заговора произносятся четко и ясно, без ошибок и оговорок, ровно столько раз, сколько сказано в примечании к нему.
2. Обычно заговор произносится тихо, ровным тоном (это не касается тех заговоров, в которых отдельно оговаривается, что слова нужно произносить громко, даже выкрикивать).
3. Слова заговора должны идти от души, произноситься искренне. В каждое слово вплетается энергия.
4. Время и место проведения заговора, необходимые предметы – все должно быть четко соблюдено (согласно указанию к каждому заговору).
5. Иногда требуется длительная кропотливая работа, несколько повторений заговора.

На мой взгляд, эффективность воздействия заговоров напрямую зависит от внушаемости «пациента» и способности внушить необходимую информацию целителем. Для того, чтобы это доказать, следует обозначить механизм внушения и сравнить его с обязательными условиями для проведения заговорного ритуала.

«При внушении воздействие на человека строится таким образом, что сначала вызывается сильное возбуждение в ограниченной области головного мозга при одновременном торможении в остальной ее части, а затем производится целенаправленная разрядка, закрепляющая в сознании внушаемую мысль» [50, с. 34]. Важно, что всякий заговор будет эффективен лишь при доверии к произносящему его и при вере в его действенность. Учеными доказано, что чем выше эмоциональный фон человека, тем больше к нему доверия. Кроме того, человек, самостоятельно решивший обратиться к целителю, уже показывает, что готов сотрудничать, он становится более внушаем.

Заговоры же читаются с обязательным соблюдением прописанных для каждой формулы временных, обстоятельственных и атрибутивных правил. Голос чаще всего тихий, монотонный. Он усыпляет сознание, вводя человека в так называемое трансовое состояние. Внимание обратившегося за помощью

рассеивается, а все слова воспринимаются бессознательно и истинно. Более того, атрибутивная составляющая зависит непосредственно от запроса заговариваемого и ассоциативно связана с ним. В некоторых текстах происходит перенос образа с болезни на образ в заговорной формуле, например, *Грыз Грызец*.

Далее мы будем опираться на сведения, полученные из книги В. Шейнова «Скрытое управление человеком: психология манипулирования» [50]. Там написано: «Вера во что-то лучшее действительно приводит к тому, что это лучшее происходит. Опытные целители характеризуются умелым соблюдением и аккуратным использованием определенных психологических закономерностей. Народные заговоры от различных болезней имеют много общего с внушениями, активно используемыми в современной психологии и психотерапии. Начинаются они, как правило, с психологической настройки больного на восприятие воздействия, затем следует основная часть – собственно внушение с требованием *«выгнать болезнь вон»* из тела человека. Использование в этой части заговора различных образных представлений (*«выгоняю болезнь такого-то в гнилое болото, в сыпучие пески...»*) позволяет более полно вовлечь различные системы восприятия (зрительную, кинестическую и так далее), усилить и закрепить внушение. В завершающей части могут произноситься фразы, которые направлены на продление «целительных» процессов и активировать их» [50].

На сходных принципах основывается положительное влияние, которое оказывает на людей вера в бога(-ов). Верующие видят в этом образе неиссякаемый источник любви и добра и как бы черпают энергию из этого колодца. Если рассматривать теорию отсутствия высших сил, то энергия пополняется из собственных запасов. Просто для психики с помощью веры в идеальное и всесильное, значительно проще существовать, так как появляется «точка опоры». К этой же области можно отнести и некоторые магические ритуалы.

Вспомним высказывание Овидия «*Est deus in nobis*», которое дословно переводится как «Есть в нас бог». Оно актуализирует то, что было написано выше. Не зря практически во всех заговорах встречаются религиозные образы и закрепки «Аминь», потому что, хоть знахари долгое время считались вне закона, а их носители – колдунами и ведьмами, все равно особо сильную веру людей как возможный способ задействовать внутренние ресурсы не отнять.

Мы видели, что внушаемость является индивидуальной чертой и варьируется в широких пределах. Каждому она дана природой, воспитанием, образованием, опытом жизни. Назовем ее для краткости природной внушаемостью.

Внушаемость не является постоянной величиной. На нее оказывают влияние окружающая обстановка и сиюминутное состояние человека.

Известно, что в состоянии стресса человек более внушаем. Таким образом, можно создать обстановку, в которой внушаемость как реакция на ситуацию (то есть ситуативная внушаемость) резко возрастет.

Внушение (да и любое другое управляющее воздействие) во многом зависит от «фоновое обеспечение», то есть от психологического состояния собеседников и окружающего фона. В этом плане можно выделить ряд фоновых состояний.

Наиболее простым и вполне надежным фоном для беседы является «мышечная релаксация (расслабление)». Суть ее заключается в том, что при релаксации кора головного мозга человека в определенной степени освобождается от побочных влияний и подготавливается для восприятия речи. Лучше всего это происходит, когда беседующие находятся в комфортной обстановке и сидят в непринужденной позе, обращенными друг к другу (на диване, за журнальным столиком). Этому способствуют мягкий и неяркий свет, удобная мебель, отсутствие сильных звуков и наличие достаточного времени. Позы собеседников должны быть естественными. Частным случаем релаксации является состояние транса у адресата воздействия» [50].

Также некоторые заговоры очень схожи по своему строению и речью небезызвестного А. Кашпиrowsкого, который умело сочетал несколько факторов, способствующих повышению внушаемости. Главную роль сыграл избранный им метод воздействия на аудиторию, весьма похожий на тот, который в психотерапии назван именами двух ученых – Кречмера и Эриксона. Технология метода заключается в отсутствии «прямого» давления на участников сеанса. Психотерапевт «вяжет сетку слов» и только периодически вставляет фразу, содержание которой представляет прямое внушение. На фоне «безразличных» раздражителей такая фраза действует с особой силой, поскольку у слушателей создается впечатление совместной с психотерапевтом вовлеченности в процесс лечения.

Кроме того, если говорить о заговорах, дополнительную силу имеет репутация проводящего ритуал. Так, всякий человек, прежде чем довериться специалисту из любой области, узнает у своих родственников или знакомых (ближайший круг общения, высшая степень доверия) обращались ли те по схожим вопросам. Если да, то к кому и на сколько эффективна была помощь. Если же нет, то в современном мире смотрят отзывы в сети интернет. Кто согласится пойти на лечение к доктору, о котором все пишут, что помощь минимальна или же не тактичное общение с пациентами? В сфере заговоров так же важен институт репутации. Более того, для представителей «магической»

сферы не маловажен образ и атрибутивная составляющая. Магическое мышление работает так, что у всякого человека в сознании есть уже сложившийся образ народного целителя, мага, ведуньи и других людей, помогающих нетрадиционными способами. Так, например, классическое представление о знахарях: «люди в возрасте – одинокие холостяки или пожилые вдовы. Однако их дар часто связывали с посещением потустороннего мира: знахарями люди могли стать после тяжелых травм и затяжных болезней.

Внешне знахари не отличались от простых селян, они не скрывали своего занятия. Но свои познания хранили в тайне от посторонних, заговоры чужим людям не рассказывали и читали их шепотом, поэтому часто таких лекарей называли «шептунами». Умереть, не передав умения, считалось у знахарей большим грехом. Со стороны или среди родственников они набирали последователей, которых обучали всем премудростям» [54]. Это же и подтверждают полученные мной знания. Со слов тёти я узнала, что в деревне, где живет бабушка, в отдаленном домике есть знахарка Дануся, которая заговаривает недуги. Эта же тётя и рассказала, что сама ходила к Данусе и детей своих водила. Перед тем, как сходить к знахарке, я решила поговорить с бабулей. Она же сначала отказывалась говорить на эту тему, ссылаясь на то, что не знает ни о каких заговорах. Уже позже бабушка запретила идти к Данусе, объяснив это тем, что знахарство передается по женской линии и Расскажи мне ведунья хотя бы что-то из этой области, дар бы пропал. Итак, можно выделить еще две важных составляющих: сакральность и традиционность.

Краткие выводы по разделу 2.2

1. Эффективность воздействия заговоров напрямую зависит от внушаемости «пациента» и способности внушить необходимую информацию целителем.

2. Внушаемость является индивидуальной чертой и варьируется в широких пределах. Внушаемость не является постоянной величиной. На нее оказывают влияние окружающая обстановка и сиюминутное состояние человека.

3. Внушение (да и любое другое управляющее воздействие) во многом зависит от «фоновое обеспечение», то есть от психологического состояния собеседников и окружающего фона.

4. Доверие, внушаемость, убеждение (как внутренние установки пришедшего человека, так и способность убедить у самого целителя), эмоциональное состояние реципиента и знахаря, способ произнесения заговора, атрибутика, ритуальность, сакральность, репутация целителя – основные психологические составляющие успешности проведенного ритуала.

2.3 Архетип мага, или волшебника, как доминирующий в личности знахарей

Мы рассмотрели некоторые особенности человеческой психики, позволяющие заговору быть эффективным. Теперь обратимся к личности заговаривающего человека и теории К. Г. Юнга. Проанализируем и узнаем, какому же архетипу можно отнести образ знахаря. Теория К. Г. Юнга нашла свое отражение в современном мире. Она была доработана и усовершенствована Маргарет Марк и Кэрол Пирсон в книге «Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов» [37].

Авторы взяли за основу архетипы, предложенные К. Юнгом, пирамиду потребностей А. Маслоу, базовые социальные мотивы по Д. Мак-Клелланду и Х. Хекхаузену, объединили их (рисунок 2.1) и внедрили в брендинг, маркетинговую деятельность. В книге предложено достаточно много пояснений и схем, представлены аргументы в пользу использования именно этой системы архетипов.

	Уровень потребностей по А. Маслоу	Базовые социальные мотивы по Д. Мак-Клелланду и Х. Хекхаузену	Архетипические бренды по К. Пирсон и М. Марк
Независимость и реализация	Самоактуализация (5)	---	Искатель Простодушный Мудрец
Риск и мастерство	Признание (4)	Достижение	Герой Бунтарь Маг
Принадлежность и удовольствие	Принадлежность и любовь (3)	Аффилиация	Славный малый Любовник Шут
Стабильность и контроль	Безопасность (2)	Власть	Заботливый Творец Правитель

Рисунок 2.1 – Основания для группировки архетипов по К. Пирсон и М. Марк [37, с. 16]

В нашей работе будем опираться именно на архетипы, выделенные М. Марк и К. Пирсон, для определения доминанты в психологическом портрете исполнителей заговорных формул – знахарей.

Всего они выделяют и описывают 12 архетипов, это описание приведем ниже, используя источник [37]. Рассмотрим все по схеме: основные характеристики, выделяемые авторами классификации, уровни становления, теневая сторона [37]. Более подробно остановимся на интересующем нас Маге, или Волшебнике.

– **Простодушный** (Младенец по юнгианской системе).

Главное желание: почувствовать Рай.

Цель: пребывать в состоянии счастья.

Страх: получить наказание за неправильные и осуждаемые действия.

Стратегия: действовать по правилам, так, как «надо».

Награда: позитив, оптимистичный взгляд на жизнь, доверие.

Вызов (стимул к инициации): стремление к идеалу, чистоте и простоте.

Уровни:

- 1) детская простота, наивность, зависимость, послушность, доверчивость, идиллические настроения;
- 2) обновление, положительный настрой, новые открытия старого, переосмысление, искупление, вступление на Землю обетованную;
- 3) почти мистическое чувство согласия и единения, благодаря чему простодушие становится результатом приобретенных ценностей и внутренней целостности, а не внешнего опыта; бытие, а не делание.

Тень: подавление чувств и эмоций, отказ от идеалов [37].

– **Искатель.**

Главное желание: быть свободным в возможности найти себя через познание мира.

Цель: улучшить жизнь, жить «на полную».

Страх: попасть в ловушку, быть вынужденным адаптироваться к обстоятельствам, потерять стимул, не быть в движении.

Стратегия: двигаться вперед, изучать новые места и страны, искать новые ощущения и знания, избегать опасностей и статики.

Награда: автономность, стремление к честности (в первую очередь перед собой).

Вызов: обособленность, отсутствие удовлетворенности жизнью, нервозность, скука, болезненное ощущение тоски.

Уровни:

- 1) желание выйти на широкую дорогу, в природу, изучение мира;
- 2) поиск собственной индивидуальности, стремление к самореализации;
- 3) выражение своей индивидуальности и уникальности.
- 3) его отчужденность не позволяет найти другой способ соответствовать

– **Мудрец.**

Главное желание: познать истину.

Цель: осознать мир через разум и анализ.

Страх: обман, грубость.

Стратегия: поиск знаний, рефлексия, углубление в механику мышления.

Ловушка: постоянное изучение без действий, стагнация.

Награда: мудрость, интеллект.

Вызов: сомнение, сильное желание дойти до истины.

Уровни:

1) поиски абсолютной истины, стремление к объективности, надежда на экспертов;

2) скептицизм, критическое и новаторское мышление, стремление стать экспертом;

3) мудрость, уверенность, совершенное овладение предметом

Тень: догматизм, потеря связи с реальностью, уход в духовность [37].

– **Герой.**

Желание: стремление утвердиться в обществе, быть значимым.

Цель: улучшение внешнего мира благодаря властвованию.

Страх: беспомощности, бессилия, уязвимости.

Стратегия: стать максимально сильным, компетентным и могущественным.

Ловушка: эгоизм, высокомерие, постоянное стремление найти врага.

Награда: компетентность и мужество.

Вызов: провокация, обесценивание, вызов; слабый человек просит о защите.

Уровни:

1) создание границ, приобретение опыта, мастерства, что выражается в достижении успеха; мотивацией и проверкой этого служит конкуренция;

2) солдат, выполняющий свои обязанности ради своей страны, организации, общины или семьи;

3) использование своей силы, опыта и мужества для того, чтобы что-то изменить для себя лично и целого мира.

Тень: проявление жестокости и одержимость победой [37].

– **Бунтарь.**

Главное желание: месть, революция.

Цель: разрушение изжившего себя.

Страх: бессилие, быть «как все», нелогичность.

Стратегия: крушить, шокировать.

Ловушка: поддаться тьме.

Награда: неистовость, колоссальная свобода.

Вызов: ощущение беспомощности, сильной злости, безвыходности, несправедливости.

Уровни:

- 1) идентификация с аутсайдером, отрыв от ценностей группы или общества, отказ от принятого поведения и морали;
- 2) шокирующее или разрушительное поведение;
- 3) превращение в мятежника или революционера.

Тень: криминал, вредительство [37].

– **Маг, или Волшебник.**

Основное желание: понимание фундаментальных основ функционирования мира, вселенной, природы.

Цель: превратить мечты в реальность.

Страх: неожиданные негативные последствия.

Стратегия: развивать наблюдательность, способность к видению, использовать на практике.

Ловушка: манипулировать.

Награда: получение взаимной выгоды при взаимодействии.

Архетип Мага хорошо проявлен в новаторе, харизматичном лидере, посреднике, шамане, целителе, знахаре или враче.

Вызов: видения, экстрасенсорный или синхронический опыт.

Уровни:

- 1) волшебные моменты и опыт превращения;
- 2) переживание потока;
- 3) чудеса, переход от видения к проявлению.

Тень: манипуляции, колдовство.

Характерные черты: Люди с таким доминирующим архетипом увлекаются изучением метафизики, интересуются эзотерикой с целью обрести возможность влиять на мир и общество, иметь возможность преобразовывать энергию, превращать свои образы в реальность. По своей сути Маг – катализатор всеобщих и личностных изменений. Во время становления он встречается с соблазном воспользоваться своими возможностями для манипулирования людьми. Его задача не допустить этого перехода в теневую сторону, тогда силы будут набирать обороты. Именно этот архетип дает способность человеку помогать в быстром оздоровлении себе и другим (целительские способности).

Негативное проявление: оборотной стороной является превращение добра в зло. Это может произойти при негативном взгляде на мир, целенаправленном недооценивании своих или чужих возможностей, образовании деструктивных установок, совершении разрушающих поступков.

– **Славный Малый.**

Основное желание: связь с обществом.

Цель: принадлежать, соответствовать.

Опасения: быть отвергнутым.

Стратегия: действовать по отработанной схеме привычных добрых дел, слиться с обществом.

Ловушка: потерять идентичность в погоне за слиянием, получив лишь поверхностное взаимодействие.

Награда: реализм, эмпатия, удовлетворенность.

Вызов: одиночество, отчуждение.

Уровни:

1) сирота, чувствующий себя брошенным и одиноким, жаждет аффилиации;

2) присоединившийся, научившийся устанавливать связи, соответствовать, он принимает помощь и дружбу;

3) гуманистически настроенный, верящий в естественное достоинство каждого человека независимо от его способностей или жизненных обстоятельств.

Тень: жертвенность, приверженность к соответствию асоциальной группе в угоду желанию быть принятым.

– **Любовник.**

Главное желание: интимность, чувственность, наслаждение.

Цель: делать работу, переживания и обстановку приятнее для людей, с которыми находится во взаимоотношениях.

Страх: одиночество, быть отвергнутым, нежеланным.

Стратегия: повышать свою привлекательность для людей.

Ловушка: потерять индивидуальность в погоне за привлекательностью, стать образом.

Награда: страсть, благодарность, любовь, восхищение, преданность.

Вызов: безумное увлечение, соблазнение, влюбленность.

Уровни:

1) поиск великолепного секса или великой любви;

2) следовать по пути блаженства и преданности тому, кто (или что) вы любите;

3) духовная любовь, принятие себя, переживание экстаза.

Тень: навязчивая идея, ревность, зависть.

– **Шут.**

Основное желание: пребывать в моменте, ощущая удовольствие.

Цель: повеселиться и радовать окружающий мир.

Страх: скука, заурядность.

Стратегия: играть, шутить.

Ловушка: бесцельно прожить жизнь.

Награда: радость.

Вызов: апатия и скука.

Уровни:

- 1) жизнь как игра и веселье;
- 2) ум используется для того, чтобы дурачить окружающих, выпутываться из неприятностей, находить способы обходить препятствия, трансформироваться;

- 3) непосредственное проживание жизни.

Тень: потакание слабостям и желаниям, безответственность.

– **Правитель.**

Главное желание: контроль.

Цель: создание успешного проекта (семья, сообщество и так далее.).

Стратегия: руководить.

Страх: хаос, быть свергнутым.

Ловушка: авторитаризм, деспотизм.

Награда: ответственность, руководящий пост.

Вызов: отсутствие ресурсов, порядка, дискомфорт.

Уровни:

- 1) взятие на себя ответственности за состояние своей жизни;
- 2) осуществление руководства в семье, группе, организации или на рабочем месте;
- 3) осуществление руководства сообществом, всей сферой деятельности или обществом.

Тень: тирания, манипулирование [37].

– **Заботливый.**

Главное желание: защитить других от потерь.

Цель: помощь людям.

Страхи: эгоизм, неблагодарность.

Стратегия: совершать добрые поступки.

Ловушка: мученичество, корыстные намерения окружающих.

Награда: сочувствие, щедрость.

Вызов: увидеть кого-либо в беде.

Уровни:

- 1) заботиться о тех, кто нуждается;
- 2) сбалансировать заботу о себе с заботой об окружающих;
- 3) альтруизм, забота о мире.

Тень: мученичество, беспомощность, чувство вины [37].

– **Творец.**

Главное желание: создать вечные ценности.

Цель: трансформировать видение в форму.

Страх: заурядность, посредственность в реализации идей или в видении.

Стратегия: выработать художественные навыки.

Ловушка: стремление к идеалу.

Награда: творчество.

Вызов: мечты, фантазия, вдохновение.

Уровни:

- 1) проявлять творчество и делать изобретения, имитируя что-либо;
- 2) давать физическую форму своему собственному видению;
- 3) создавать структуры, оказывающие влияние на культуру и общество.

Тень: излишняя драматизация, комплекс жертвы.

На рисунке 2.2 [37] представлен современный подход к группировке названных архетипов. На наш взгляд, он более приемлем и применим для характеристики личности, так как при группировке учитываются доминирующие качества, а не только мотивы и потребности. Центральные сектора определяют общую цель.

Как уже было указано, особенно нас будет интересовать архетип Мага, или Волшебника. Это связано с тем, что, на наш взгляд, именно он является доминирующим в сознании знахарей. Рассмотрим обобщенный психологический портрет современных целителей, приведенный в исследовании Карагодиной Е. Г. [23].

Основываясь на собранных данных, выделены следующие характеристики:

Возраст: 30–60 лет.

Образование: среднее.

Травматический опыт: пережил тяжелую утрату, психологически травмирован или в детстве, или в зрелом возрасте. Здесь добавляется вариативность: это могла быть тяжелая болезнь, кризис, потеря жизненных ценностей и ориентиров.

Поведение в посткризисный период: сохранял крепость духа, стремился помочь окружающим людям, оставался эмпатичным, делился своим жизненным опытом.

Общие характеристики: энергичность, инициативность, деятельность, допускается приверженность к религии [23].

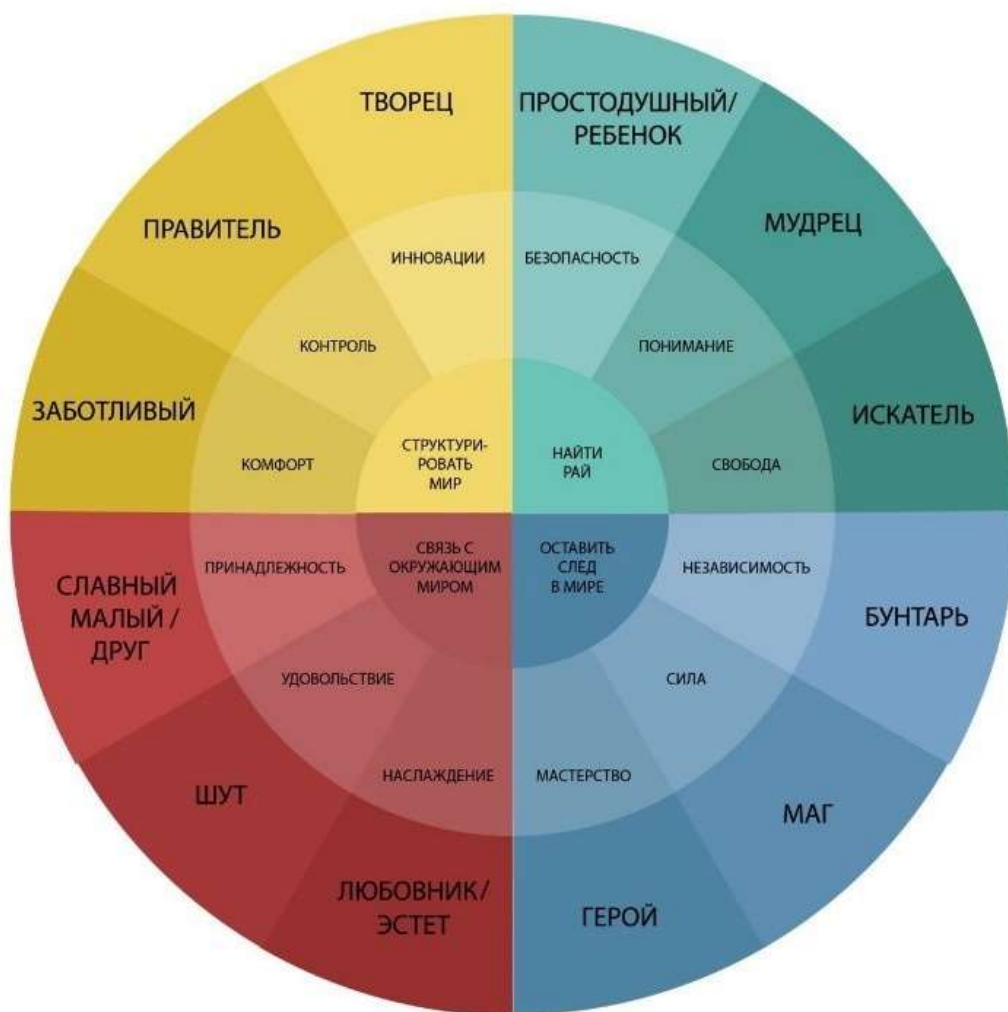


Рисунок 2.2 – Современный подход к группировке 12-и архетипов

Особенным является и то, что целители по тем же данным не используют медицинскую терминологию, а классифицируют недуги так, как делали бы это знахари в давние времена: порча, сглаз, приворот и так далее. Сами же целители говорят, что связь устанавливается по энергетическому каналу через ощущения, используется единое энергоинформационное поле.

Важно отметить, что до начала своей деятельности, раскрытия и осознания способностей у нескольких опрошенных, по их словам, присутствовали видения, вещие сны. Говоря научным языком, «галлюцинации, иллюзорные расстройства личности, вызванные различного рода причинами: интоксикации, отсутствие сна, эмоциональное перенапряжение, травмирующий детский опыт и соответствующий ему страх и так далее. Однако каждый испытуемый исключительно положительно отзывался об описанных трудностях, относясь к ним, как к своеобразному процессу инициации, активации своих способностей» [23].

Вне зависимости от содержания прежних переживаний к моменту обследования все целители оценивали их положительно, считая предзнаменованием своих экстрасенсорных способностей.

Теперь рассмотрим образ Знахаря, о котором идет речь в книге «Мифы русского народа» [32, с. 396]. Это важно, так как автор описал не только традиционное представление о Знахарях, но и разделил его с образами Ведьмы и Колдуна, описал особенности деятельности. Все три категории Е. Е. Левкиевская отнесла к разделу под названием «Люди-полудемоны», что подчеркивает соотнесенность с темными силами, но, если разбираться детальнее, можно понять, что речь идет, скорее, о влиянии потустороннего мира на человека. Так, основным отличием трех выше названных категорий заключается в том, что Ведьмы и Колдуны относятся к черной магии (в подавляющем большинстве) и могут совершать магические действия разнонаправленно, при том, что Знахарь – исключительно светлая персонификация, чьи способности заключаются в лечении людей и животных, защиты от колдовства, отведения грозы, предвидения будущего. Они используют для своей деятельности заговоры, природные ресурсы.

Знахарей считали «своими», так как это были люди из народа, а медиков простые люди считали сведушими в «господских» болезнях. И доверия, соответственно, было больше к Знахарям. Народные целители в своей практике используют заговорные тексты, содержащие в себе обращение к добрым высшим силам или к силам природы. лечит заговором, основанным на обращении к добрым силам природы, применяет лекарственные отвары, настои, сборы и так далее.

В контексте описанных выше характеристик можно утверждать, что Знахари соотносятся с архетипом Мага. Все основные позиции совпадают, но основополагающей является желание помогать другим, познать свои способности и уметь их реализовывать во благо.

По приведенным данным в Колдуне и Ведьме можно узнать Тень Мага – человека, перешедшего на сторону зла, приносящего вред людям. Сегодня же образ Ведьмы более мягок и светел. Часто используется в положительном контексте и уменьшительно-ласкательных формах, таких как Ведьмочка. В социальных сетях и книгах встречаются руководства «Как раскрыть в себе Ведминские способности», «Как понять, что ты ведьма». Так, образ Ведьм становится нейтральным с тенденцией к положительному и обозначает женщин или девушек, обладающих магическими способностями.

Краткие выводы по разделу 2.3

1. М. Марк и К. Пирсон взяли за основу архетипы, предложенные К. Юнгом, пирамиду потребностей А. Маслоу, базовые социальные мотивы по Д. Мак-Клелланду и Х. Хекхаузену, объединили их и дополнили традиционную систему архетипов.

2. Выявлено, что по приведенному описанию архетипов доминирующим среди целителей является архетип Мага.

3. По Е. Е. Левкиевской основным отличием Ведьм и Колдунов от Знахарей является то, что они (представители первых двух категорий) относятся к черной магии (в подавляющем большинстве) и могут совершать магические действия разнонаправленно, при том, что Знахарь – исключительно светлая персонификация

4. Образ Ведьм в современном мире становится нейтральным с тенденцией к положительному и обозначает женщин или девушек, обладающих магическими способностями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Так как интегративные процессы в фольклоре сопровождаются наполнением, развитием и формированием художественного мира произведений, то именно они обеспечивают жизнь и бытование фольклора в современных условиях, являясь по своей сути механизмом адаптации к новым реалиям и изменениям в мышлении и психологии человека, сохраняя его актуальность и раскрывая новые аспекты. На основе их изучения появилась интегративная фольклористика. Психофольклористика – раздел интегративной фольклористики, который образовался на стыке психологии и фольклористики.

В данной работе в контексте психофольклористики рассматривались заговоры. При анализе результатов опроса было выявлено, что формула одного из распространенных заговоров против икоты известна всем испытуемым, но используют ее 40 человек из 124 (примерно 33 %). Подавляющее же большинство при икоте задерживают дыхание (80 человек, то есть около 66 %).

Так, это подтверждает относительно широкое распространение наиболее популярного заговора от икоты и показывает, что на сегодняшний день большинство стремится использовать физиологические методы, а не словесные. Однако стоит отметить, что в век парадоксального сочетания отрицания и популяризации магии (эзотерики, основанной на силе слова), примерно 33 % – достаточно высокий показатель. Это и доказывает актуальность применения заговоров в XXI веке.

Основные свойства заговоров: воздействие на окружающий мир; направленность на достижение цели, результата; магический характер. В настоящее время считается, что заговоры можно отнести к текстам, главной функцией которых является магическая, то есть язык заговора может подсознательно воздействовать на душевное состояние и поведение человека или общества.

Ключевыми психологическими факторами, влияющими на восприятие заговоров являются внушаемость, доверие к знахарю и вера в эффективность заговора. Немаловажен эмоциональный и энергетический фон целителя и реципиента.

Эффективность воздействия заговоров напрямую зависит от внушаемости «пациента» и способности внушить необходимую информацию целителем. Внушаемость является индивидуальной чертой и варьируется в широких пределах. Внушаемость не является постоянной величиной. На нее оказывают влияние окружающая обстановка и сиюминутное состояние человека. Внушение, как и любое другое управляющее воздействие, во многом

зависит от «фонового обеспечения», то есть от психологического состояния собеседников и окружающего фона.

Доверие, внушаемость, убеждение (как внутренние установки пришедшего человека, так и способность убедить у самого целителя), эмоциональное состояние реципиента и знахаря, способ произнесения заговора, атрибутика, ритуальность, сакральность, репутация целителя – основные психологические составляющие успешности проведенного ритуала.

Кроме того, были рассмотрены современный и классический подход к теории архетипов. М. Марк и К. Пирсон взяли за основу архетипы, предложенные К. Юнгом, пирамиду потребностей А. Маслоу, базовые социальные мотивы по Д. Мак-Клелланду и Х. Хекхаузену, объединили их и дополнили традиционную систему архетипов.

Выявлено, что по приведенному описанию архетипов доминирующим среди целителей является архетип Мага. Его феминитивом является так называемый образ ведьмы. В современном мире он становится нейтральным с тенденцией к положительному и обозначает женщин или девушек, обладающих магическими способностями.

Для понимания лингвистической составляющей, позволяющей заговорам быть эффективными, важно отметить, что М. Бахтин и Ю. М. Лотман ввели в понятие термина социальный аспект. Они считали, что для наиболее точной интерпретации смысла текста в контексте речевой ситуации необходимо учитывать так называемую «социальную информацию» и социальный контекст.

Исследования проводились на основе рассмотрения одной из текстовых категорий – категории связности. Она отражает сущность содержания и структуры текста и реализуется при помощи различных средств. Их можно разделить на смысловые, лексические, грамматические, стилистические, интонационные, графические.

Среди лексических средств в заговорах часто встречаются лексический повтор, синонимическая замена, слова одной тематической группы. Грамматические средства связности представлены единством временных форм глаголов, местоименными заменами, союзами, частицами, вводными словами, модальными словами. Также частотным является синтаксический параллелизм. Важными являются такие интонационные средства, как ритм и рифма.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, Б. А. Текст как закрытая система языковых знаков / Лингвистика текста: материалы научной конференции. Ч. 1. – М. : МГПИИЯ им. М. Тореца, 1974. – 389 с.
2. Аникин, В. П. Русское устное народное творчество / В. П. Аникин. – М. : Высш. школа, 2001. – 725 с.
3. Архетипы по Юнгу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiki.fenix.help/psychologiya/arkhetipy-yunga>. – Дата доступа: 18.04.2024.
4. Астапова, М. 7777 лучших заговоров от лучших целителей России / М. Астапова. – М. : АСТ, 2010. – 380 с.
5. Бахтин, М. М. Собрание сочинений. В 7 т. Т. 5. / М. М. Бахтин. – М. : Русские словари, 1996. – 731 с.
6. Бехтерев, В. Внушение и его роль в общественной жизни / В. Бехтерев. – СПб. : Питер, 2001. – 254 с.
7. Бог Коляда – Бог зимнего Солнца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--80aejvmtu5h.xn--80aswg/koljada/>. – Дата доступа: 03.04.2024.
8. Бог Купало или Купала – славянский Бог Летнего Солнца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--80aejvmtu5h.xn--80aswg/bog-kupalo/>. – Дата доступа: 03.04.2024.
9. Болотнова, Н. С. Основные категории и факторы текстообразования // Н. С. Болотнова. Филологический анализ текста / Н. С. Болотнова. – М. : Флинта: Наука, 2007. – С. 301–342.
10. Большая советская энциклопедия. В 30 т. – 3-е изд. – М. : Совет. энциклопедия, 1969 – 1986. : ил., карт.
11. Большой психологический словарь / Под ред. Б. Мещерякова, В. Зинченко. – М. : ОЛМА-Пресс, 2003. – 666 с. : ил.
12. Бочкова, А. С. Картина мира русского любовного заговора: этнолингвистический и семантический аспекты / А.С. Бочкова. – Красноярск : СФУ, 2016. – 89 с.
13. Валгина, Н. С. Теория текста : учеб. пособие для студентов вузов / Н. С. Валгина. – М. : Логос, 2003. – 278 с.
14. Галсамин, Р. Магия / Роберт Г. – М. : АСТ, 2018. – 509 с. : ил.
15. Гальперин, И. Р. Текст как объект лингвистического исследования / И. Р. Гальперин. – 3-е изд., стер. – М. : УРСС, 2005. – 137 с.
16. Горелов, И. Н. Основы психолингвистики : учеб. пособие / И. Н. Горелов, К. Ф. Седов. – М. : Лабиринт, 2001. – 304 с.

17. Дом Оракула [Электронный ресурс]. – Режим доступа: domorakula.ru. – Дата доступа: 18.04.2024.
18. Домашнев, А. И. Интерпретация художественного текста: немецкий язык / А. И. Домашнев, И. П. Шишкина, Е. А. Гончаров. – М. : Просвещение, 1989. – 208 с.
19. Зарубина, Н. Д. Текст: лингвистический и методический аспекты / Н. Д. Зарубина. – М. : Рус. яз., 1981. – 113 с.
20. Зуева, Т. В. Русский фольклор. Учебник для высших учебных заведений / Т. В. Зуева, Б. П. Кирдан. – М. : Наука, 1998 – 400 с.
21. Икота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youryoga.org/article/primety/185.htm>. – Дата доступа: 18.04.2024.
22. Кавалёва, Р. М. Лакальна-рэгіянальныя парадыгмы беларускага фальклору. Частка 1. Заходнепалескія куставыя песні: вучэб.-мет. дапам. / Р. М. Кавалёва. – Мінск : БДУ, 2006. – 136 с.
23. Карагодина, Е. Г. Психопатологический и социокультурный анализ феномена целителей-экстрасенсов / Е. Г. Карагодина – Киев, 2003
24. Карта слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: kartaslov.ru. – Дата доступа: 18.04.2024.
25. Касьба і жніво [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ddu273.minsk.edu.by/be/main.aspx?guid=2481>. – Дата доступа: 03.04.2024.
26. Кембриджское руководство по аналитической психологии = The Cambridge companion to Jung / Под ред. П. Янг-Айзендрат, Т. Даусона. – 2-е изд. – М. : Добросвет, КДУ, 2014. – 476 с.
27. Ковалёва, Р. М. Актуальные вопросы фольклористики как интегративной дисциплины : учеб.-метод. пособие / Р. М. Ковалева. – Минск : БГУ, 2020. – 151 с.
28. Ковалёва, Р. М. Интегративная фольклористика : учеб.-метод. Пособие / Р. М. Ковалёва, О. В. Приемко. – Минск : БГУ, 2017. – 239 с.
29. Колшанский, Г. В. Лингвокоммуникативные аспекты речевого общения // Иностранные языки в школе. – 1985. – № 1. – С. 10 – 14.
30. Кравцов, Н. И. Русское устное народное творчество : учебник для филол. фак. ун-тов / Н. И. Кравцов, С. Г. Лазутин. – М. : Высш. школа, 1977. – 375 с.
31. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского ; сост. Л. А. Карпенко. – 2-е изд., расш., испр. и доп. – Ростов н/Д : Феникс, 1998. – 505 с.
32. Левкиевская, Е. Е. Мифы русского народа / Е. Е. Левкиевская – М. : АСТ, 2000. – 528 с.

33. Лосева, Л. М. Как строится текст : пособие для учителей / Л. М. Лосева ; под ред. Г. Я. Солганика. – М. : Просвещение, 1980. – 96 с.
34. Лотман, Ю. М. Избранные статьи: в 3 т. // Александра. Т. 1: Статьи по семиотике и типологии культуры. Таллинн : Прима-Пресс, 1992. – 480 с.
35. Лукин, В. А. Художественный текст : Основы лингвист. теории и элементы анализа : учебник / В. А. Лукин. – М. : Ось-89, 1999. – 189 с. : ил.
36. Майков, Л. Н. Великорусские заклинания / Л. Н. Майков. – СПб. : Майковъ, 1869. – 164 с.
37. Марк, М., Пирсон, К. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов / пер. с англ. под ред. В. Домнина, А. Сухенко. – СПб. : Питер, 2005. – 336 с.
38. Мурзин, Л. Н. Текст и его восприятие / Л. Н. Мурзин, А. С. Штерн. – Свердловск : Изд-во Урал. ун-та, 1991. – 171 с.
39. Общая психотерапия: рук. для врачей / В. Т. Кондрашенко, Д. И. Донской, С. А. Игумнов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 1999. – 524 с.
40. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка : 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М. : А ТЕМП, 2006. – 938 с.
41. Познанский, Н. Заговоры : Опыт исслед. происхождения и развития заговор. формул / Н. Познанский. – М. : Индрик, 1995. – 352 с.
42. Психолингвистическая и лингвистическая природа текста и особенности его восприятия / Ю. А. Жлуктенко [и др.] ; Под ред. Ю. А. Жлуктенко, А. А. Леонтьева. – Киев : Вища школа. Изд-во при Киев. ун-те, 1979. – 248 с.
43. Связность речи (как текстовая категория) // Стилистический энциклопедический словарь / Под ред. М. Н. Кожинной. – М. : Флинта: Наука, 2006. – С. 376–381.
44. Спорыш [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mantikor.ru/sporysh>. – Дата доступа: 03.04.2024.
45. Теория психологических архетипов по Юнгу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hug.ru/blog/psikhologicheskie-arkhetipy-po-yungu/>. – Дата доступа: 18.04.2024.
46. Толковый словарь живого великорусского языка : избр. ст. / В. И. Даль ; совмещ. ред. изд. В. И. Даля и И. А. Бодуэна де Куртенэ. – М. : Олма-Пресс, 2004. – 700 с.
47. Толковый словарь русского языка. В 4 т. Т. 4. / Под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : Гос. ин-т «Сов. энцикл.» ; ОГИЗ ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935–1940. – 1096 с.

48. Тотемизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bigenc.ru/c/totemizm-8d8cf8>. – Дата доступа: 03.04.2024.
49. Христофорова, О. Б. Одержимость в русской деревне / О. Б. Христофорова. – М. : Неополит, 2016. – 392
50. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком : психология манипулирования / В. П. Шейнов. – М. : АСТ; 2008 . – 814 с. : ил., табл.
51. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В. В. Бойко. – М. : Филинь, 1996. – 469 с.
52. Юдин, А. В. Ономастикон русских заговоров. Имена собственные имена собственные в русском магическом фольклоре / А. В. Юдин. – М. : МОНФ, 1997. – 319 с.
53. Язык русского заговора. Лексика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dissercat.com/content/yazyk-russkogo-zagovora-leksika. – Дата доступа: 18.04.2024.
54. «Непростые люди» в славянских селениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.culture.ru/materials/253717/neprostyle-lyudi-v-slavyanskikh-seleniyakh>. – Дата доступа: 10.04.2024.

Заговоры от икоты

1. В народе считается, что, если икота у малыша возникает вечером, то это может быть признаком напущенного сглаза или порчи. Для избавления нужно зажечь церковную свечу, перед собой поставить какую-либо емкость с водой. Встать на колени, держать свечу над водой и сказать такой сильный заговор:

«Дева Мария, дева Пелагея, по подземелью ходила, по серым камням ступала, серые каменья очищала, белые коренья обмывала. Обчисти, сполощи с раба Божия младенца (имя) сухотища, узееща, урочища. Обмой его от черных глаз, от карих глаз, от ясных глаз, от злых да завистливых глаз. Все уроки-призоры, напасть-скукота идите в леса на болота. Там ж вам гулянье, там ж вам красованье, на мхи на болота. Там же вам напитки, там же вам наитки, там же мягоньки постельки. Будьте мои слова крепки и лепки, крепче камня, теснее булата. Аминь. Аминь. Аминь».

Заговоренную водичку добавить в ванночку, в которой далее искупать младенца. Свечу затушить и оставить до следующего раза.

2. Когда признаки болѣзни будутъ замѣчены, знахарь очерчиваетъ больное мѣсто безыменнымъ пальцемъ, читая молитву: "Да воскреснетъ Богъ" и потомъ слѣдующее:

«Встану я, рабъ Божій (имя рекъ), благословясь, пойду перекрестясь; умоюсь утреннею росою, утрюсь тонкимъ бѣлымъ полотномъ и пойду изъ избы въ двери, изъ дверей въ ворота, подъ восточную сторону къ Окіяну морю. На томъ Окіянь морѣ стоитъ Божій островъ, на томъ островѣ лежитъ бѣль горячъ камень Алатръ, а на камени святой пророкъ Илія съ небесными ангелами. Молюся тебѣ, святой пророче Божій Илія, пошли тридцать ангеловъ въ златокованномъ платьѣ, съ луки и стрѣлы, да отбиваютъ и отстрѣливаютъ отъ (имя рекъ) уроки и призоры, и притки, щипоты и ломоты, и вѣтроносное язво, туда, куда крылатая птица отлетаетъ, на черныя грязи, на топучія болота, и встрѣчно и поперечно, стамово и ломово - на молоду, на ветху и на перекрѣтъ мѣсяцъ».

3. Иногда вмѣсто безыменнаго пальца знахарь очерчиваетъ пораженное язвою мѣсто мертвымъ мыломъ (т. е. тѣмъ, которымъ обмывали умершаго человѣка); затѣмъ обращается съ молитвою къ Иліѣ пророку и силамъ небеснымъ и наконецъ говоритъ:

«Спустите мнѣ громъ и моланью; отбивайте и отстрѣливайте отъ раба Божія (имя рекъ) уроки и призоры, щипоты и ломоты, потяготы и позъвоты, и вѣтроносное язво, - куда крылатая птица не залетаетъ, и удалый молодецъ на конѣ не заѣзжаетъ, встрѣчное и поперечное, стамово и ломово, внутренно, споево, закожно и жилианно. Какъ у мертваго мертвеца колѣютъ руки и ноги, зубы и губы, трепущее тѣло, такъ бы колѣли у (имя рекъ) уроки и призоры и притки, щипоты и ломоты, потяготы и позъвоты, и вѣтроносное язво, встрѣчное и поперечное, стамово и ломово, нутренно, споево, закожно и жилианно».

Кромѣ мертваго мыла и безыменнаго пальца больное мѣсто очерчиваютъ сосновымъ сукомъ, который выпалъ изъ дерева отъ гнилости самъ собою; затѣмъ знахарь обращается къ иророку Иліѣ и ангеламъ, а наконецъ говоритъ:

«Какъ у матушки у сухой сосны, сохнутъ и посыхаютъ сучья и коренья изъ бѣлой яблони и краснаго сердца, такъ бы сохло и посыхало у (имя рекъ) уроки и призоры и притки, щипоты и ломоты, потяготы и позъвоты, на молоду, подъ полнѣ, на перекроѣ и на ветху мѣсяца; съ буйной головы, съ русскихъ волосъ, черныхъ бровей, ясныхъ очей, съ губъ, съ зубъ, съ рукъ, съ ногъ, съ легкаго и съ печени, съ крови горячей и трепущаго тѣла».

Лѣкарю и больному весь Ильинскій мѣсяцъ (іюль) жить должно во всей чистотѣ души и тѣла и не имѣть блуднаго грѣха, безъ чего лѣченіе не будетъ успѣшно.

Результаты опроса

1. Задержать дыхание – 44 (БГУ) + 9 голосов = **53 ГОЛОСА.**
2. Все вышеперечисленное – 10 (БГУ) + 13 голосов = **23 ГОЛОСА.**
3. 1+ 2/3 – 10 (БГУ) + 1 голос = **11 ГОЛОСОВ.**
4. «Икота, икота, перейти на Федота» – 9 (БГУ) + 2 = **11 ГОЛОСОВ.**
5. Пью воду – 8 (БГУ) + 2 голоса = **10 ГОЛОСОВ.**
6. Другое:
 - Ничего – **5 ГОЛОСОВ;**
 - Согнуть туловище под 90 градусов и выпить воду в таком положении – 3 (БГУ) + 1 = **4 ГОЛОСА;**
 - Вспомнить, кто думает о тебе – 1 (БГУ) + 2 = **3 ГОЛОСА;**
 - Меньше есть – **2 ГОЛОСА;**
 - Глубоко и часто дышать – **1 ГОЛОС;**
 - Сесть удобно, ноги не скрещивая. На обеих руках сводить вместе большой палец и мизинец. Вдох и выдох, закрыть глаза – **1 ГОЛОС.**

124 ГОЛОСА

На рисунке Б1 представлена сравнительная диаграмма, обобщающая данные, представленные выше.

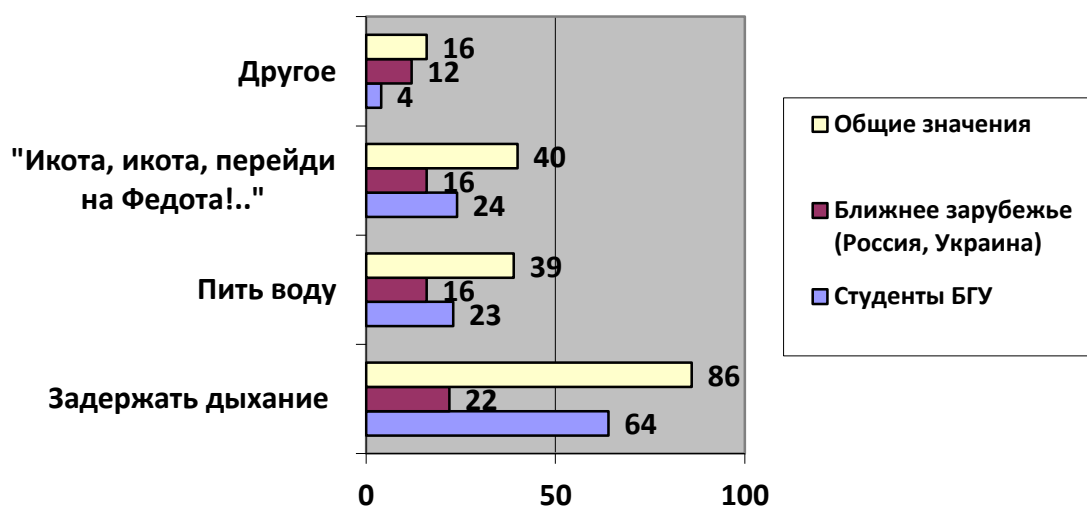


Рисунок Б1 – Статистика используемых методов

Список публикаций студента

1. Шурко, А. Ю. «Внетекстовая функция заговорного слова» / А. Ю. Шурко // Слово в языке, речи, тексте: сб. науч. ст. / Брест. гос. ун-т им. А. С. Пушкина; редкол.: О. А. Фелькина, О. Б. Переход. – Брест: БрГУ, 2022. – 282 с.