



НАЦІОНАЛЬНА ШКОЛА СУДДІВ УКРАЇНИ

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ТРЕНІНГУ
«СОЦІОНОМІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУДДІ»**



НАЦІОНАЛЬНА ШКОЛА СУДДІВ УКРАЇНИ

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ТРЕНІНГУ
«СОЦІОНОМІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУДДІ»**

Київ – 2019

УДК 005.642.4
ББК 67.410
У67

Савченко Г. В., Маслюк А. М. Методичні матеріали до тренінгу «Соціономічна компетентність судді» – К.: ТОВ «Абріс Прінт», 2019. – 26 с.

*Рекомендовано до друку Науково-методичною радою
Національною школою суддів України (протокол № 3 від 26.04. 2019 р.)*

Автори посібника:

начальник відділу науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів НШСУ, кандидат психологічних наук **Савченко Ганна Володимирівна;**

заступник начальника відділу науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів НШСУ, кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник **Маслюк Андрій Миколайович**

Методичні матеріали адресовано практичним психологам та кандидатам на посаду судді в рамках спеціальної підготовки кандидатів на посаду суддів Національної школи суддів України.

У методичних матеріалах розкрито соціономічні особливості суддівської діяльності шляхом формування навичок ефективної комунікативної взаємодії, відповідальності, гуманістичної спрямованості на людину, конструктивних та неконструктивних засобів впливу.

ЗМІСТ

СОЦІОНОМІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУДДІ	6
ЛЮДИНА ЯК НАЙВИЩА СОЦІАЛЬНА ЦІННІСТЬ	13
КОНСТРУКТИВНІ ТА НЕКОНСТРУКТИВНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ	18
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	26

Мета тренінгу:

➤ набуття знань, практичних вмінь та навичок безоцінного сприйняття різноманітного життєвого досвіду інших, неупередженого ставлення до людей різного соціального статусу, різних систем цінностей та інтересів, впливу на рушійні сили свідомості й поведінки людини як члена громадянського суспільства.

Після завершення тренінгу учасники:

➤ ознайомляться із соціально-психологічними закономірностями міжособистісного сприйняття, інтерпретацією причин і мотивів поведінки людей, взаєморозуміння;

➤ краще зрозуміють емоції, потреби, цінності та мотиви іншої людини;

➤ ознайомляться із соціально-психологічними механізмами рольової взаємодії та стратегій впливу;

➤ усвідомлять важливість безоцінного сприйняття різноманітного життєвого досвіду інших, неупередженого ставлення до людей різного соціального статусу, різних систем цінностей та інтересів;

➤ розвинуть спостережливість до «мови тіла» та вміння правильно її розуміти;

➤ сформулюють вміння бути переконливим, впливати та протистояти впливу.

Ефективній взаємодії потрібно навчатися. Тренінг розроблений таким чином, щоб не лише дати відповіді на певні важливі питання щодо змісту теми, але й наштовхнути слухачів на роздуми стосовно причин власних проблем у взаємодії з іншими.

СОЦІОНОМІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУДДІ

*Ми не можемо жити лише для себе –
наші життя пов'язані між собою
тисячами прозорих сплетінь ...*

Герман Мелвіл

В епоху Античності очевидним було те, що суддя повинен володіти особливими якостями. Арістотель стверджував, що суддями можуть бути громадяни віком старше тридцяти років, до того ж за умови, що вони не є державними боржниками і не позбавлені громадянської честі. А в часи Солона, суддів називали «*тими, хто пам'ятає про справедливість*», «*тими, хто вирішує спірні питання*».

Професійна діяльність судді належить до групи професій з підвищеною соціальною відповідальністю: захист суспільних ідеалів, постійне проникнення у зміст соціальних проблем людини, особиста незахищеність та інші морально-психологічні чинники.

До значущих якостей судді належать:

- особиста й соціальна відповідальності;
- почуття власної гідності та поваги до гідності іншої людини;
- загострене почуття добра й справедливості;
- терпимість, ввічливість, вміння поєднувати пряmolінійність і тактовність;
- порядність;
- емпатійність, готовність зрозуміти інших;
- емоційна стійкість і соціальна адаптованість;
- адекватна самооцінка;
- гуманістична спрямованість.

Життєві навички особистості можна представити наступним чином (див. рис. 1).

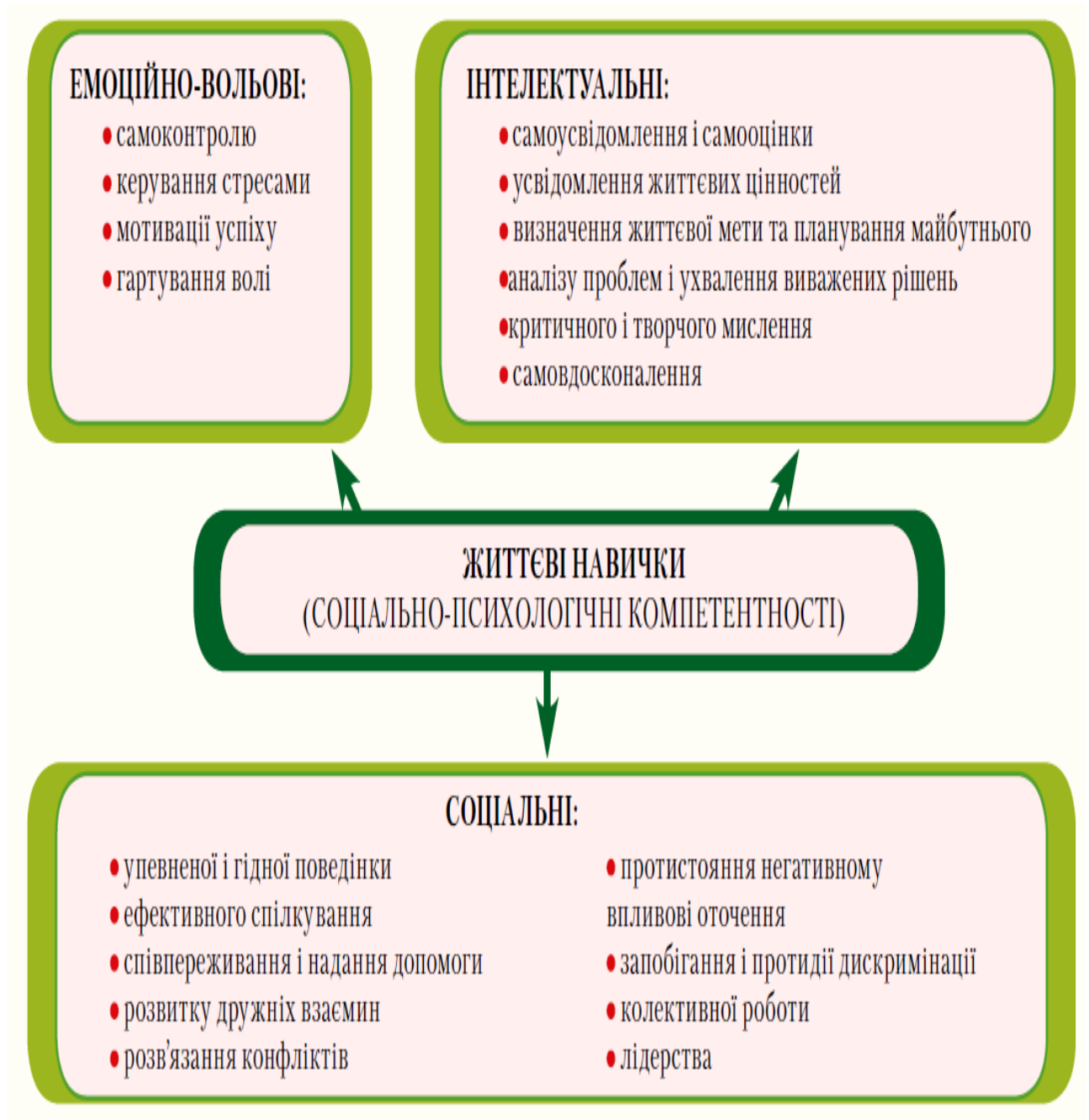


Рис. 1. Життєві навички (соціально-психологічні компетентності) особистості

Суддівська освіта має на меті домогтися досягнення кандидатами на посаду судді та суддями таких **ключових якостей та навичок**:

1. Інтелектуальні якості:

- високий рівень кваліфікації в сфері права, розуміння його фундаментальних принципів;
- уміння швидко сприймати та аналізувати інформацію;
- здатність аналізувати та синтезувати правові ситуації;
- логічність та структурованість мислення, розумова самостійність.

2. Особисті якості:

- доброчесність;
- моральність;
- неупередженість та безсторонність;
- здатність до обґрунтованого судження;
- рішучість та володіння навичками прийняття рішень;
- об'єктивність;
- уміння та готовність навчатися та професійно вдосконалюватися;
- здатність застосовувати набуті знання, вміння та навички.

3. Здатність до розуміння та справедливої поведінки:

- вміння поводитися з кожним з повагою та чутливістю, незважаючи на походження та інші ознаки;
- готовність терпеливо та ввічливо вислуховувати.

4. Авторитетність (владність) та комунікативні навички:

- володіння навичками міжособистісного спілкування;
- уміння зрозуміло і стисло роз'яснювати всім, кого це стосується, процесуальні вимоги;
- здатність формулювати, обґрунтовувати (мотивувати) та пояснювати кожне винесене рішення;
- уміння утримувати авторитет в разі апелювання, піддаванні сумніву.

5. Ефективність (продуктивність):

- уміння працювати швидко та під тиском;
- уміння ефективно організувати час та швидко виносити чітко обґрунтовані судові рішення;
- володіння ефективними комунікаційними навичками;
- здатність керувати судовим процесом в емоційно напруженому середовищі;
- уміння конструктивно працювати з іншими (зокрема, мати навички лідерства та управління).

Соціономічна компетентність в макросоціальному сенсі визначається як здатність суб'єкта професійної діяльності до розв'язання професійних задач, спрямованих на зміну соціально-психологічної реальності (цінностей, установок, переконань, ставлення, самоствавлення тощо), в інтересах захисту суспільних ідеалів.

Закон (рамка) виникає для створення безпеки співіснування людей в соціумі. Суддя – той, хто здійснює нормування (реалізацію смислу) через рамку (закон). Цицерон зазначав: *«Суддя – це закон, що говорить, а закон – це німий суддя»*. Міра, в якій у судді вибудована система смислів, цінностей і намірів, визначає його здатність до усвідомленого незалежного вибору, а відтак, до прийняття власної відповідальності. Незалежність судді передбачає підвищену відповідальність: *«Правда на стороні людей, істина завжди на стороні вас самих»*.

Культура гідності та відповідальність судді. При здійсненні правосуддя судді вирішують усі питання у справі за внутрішнім переконанням і за своєю совістю виходячи при цьому з обставин справи і підкорюючись лише вимогам закону.

У *«Новому тлумачному словнику української мови»* зазначається: *«Внутрішнє переконання» стосується психічної діяльності людини, відбувається у психіці людини»*.

Крім того, важливою для діяльності судді є категорія «відповідальності», яка, на думку С. Рубінштейна, має декілька значень: *«1. Не тільки усвідомлення всіх наслідків вже скоєного, але й відповідальність за втрачене. 2. Виникає в зв'язку з тим, що кожна скоєна дія не має вороття. 3. Здібність людини детермінувати події, дії на момент їх скоєння, протягом їх здійснення майже до радикальної зміни всього життя».*

I. Бех переконаний: *«Відповідальність передбачає визнання людиною єдиної активної причетності до соціального і природного світу, і це визнання є її власним переконанням, моральним принципом, підсумком самоусвідомлення. Внутрішній світ відповідальної особистості завжди відкритий для соціальних потреб, пріоритетів, людських цінностей».*

Відповідальність як показник соціальної зрілості. Відповідальність постає у структурі особистості провідною цінністю, характеризує її соціально-моральну зрілість. Для такої особистості соціальні вимоги і моральні приписи є внутрішніми регуляторами діяльності і поведінки, вона готова свідомо відповідати за них, діяти на основі глибокого усвідомлення прийнятої або самостійно поставленої перед собою мети.

У лютому 399 року до н. е., коли **Сократу** виповнилось 70 років, молодий афінянин на ім'я Мелетос виставив у портику архонта скаргу на Сократа: *«Сократ винен у невірі в богів, визнаних державою, і в тому, що ввів у поліс нового бога. Він також винний у розбещенні молоді. Пропоноване покарання: смерть».*

Вважаючи, що не чинив несправедливо, Сократ виступив без підготовленої промови. Ця промова – бесіда із суддями, звернення до народу. Він не намагався розчулити суддів, а навпаки зауважив: *«Я той, кого бог дав вам, аби ви стали кращими. Якщо ви мене стратите, то другого разу такого благодіяння годі й чекати».*

Присяжні зупинили промову обуреними криками і тут же проголосували: Сократ винен. Це рішення не було останнім вироком, він міг сплатити штраф або залишити місто. Сократ відмовився знову, оскільки в протилежному

випадку погоджувався б із обвинуваченням. Учні Сократа готували його втечу з в'язниці, але Сократ відмовився від такої ідеї, бо вважав, що громадянин, навіть несправедливо засуджений, не може відповідати злом на зло.

Як оповідає учень і друг Сократа Платон, останній день філософа пройшов у просвітлених бесідах про безсмертя душі. Причому Сократ так жваво обговорював цю проблему з учнями, що тюремний прислужник кілька разів просив співрозмовників заспокоїтися, оскільки покладена порція отрути може не подіяти. Сократ приймає несправедливий вирок афінських суддів і випиває отруту для того, щоб виконати вимогу не правового права.

Філософ божественну і людську справедливість ототожнює з *«принципом законності, з підпорядкуванням громадян загальному благу, що і є мудрістю, якою вони наділені в силу того, що в них є розум і душа»*. Смерть Сократа додала його словам і справам, всьому, що з ним пов'язано, ту монолітну гармонійну цілісність, яка вже не схильна корозії часу...

Давньоримський філософ Епіктет наголошував: *«Не того шкода, що людина народилася і померла, що вона втратила свої гроші, будинки, майно: все це не належить їй. Але шкода, якщо людина губить свою справжню власність – свою людську гідність»*.

Парадокси сучасності полягають: з одного боку в зниженні рівня «достойності» (планки, якої треба досягти, щоб отримати статус «гідності» як поваги до особистості), а з іншого – все більше усвідомлення цінності кожної особистості, як носія самодостатньої безумовної цінності.

При здійсненні правосуддя судді вирішують усі питання у справі за внутрішнім переконанням і за своєю совістю виходячи при цьому з обставин справи і підкорюючись лише вимогам закону. Приймаючи рішення у конкретній справі, суддя повинен керуватися законом виходячи з власного розуміння та переконання, які мають ґрунтуватися на всебічному, повному і об'єктивному дослідженні справи.

Внутрішнє переконання забезпечує людині почуття впевненості у прийнятому рішенні; стосується особистісної довіри до власних знань,

висновків, поглядів та цінностей; забезпечує здатність приймати на себе відповідальність за прийняті рішення. В тлумачному словнику зазначається: «*Внутрішнє переконання*» стосується психічної діяльності людини, відбувається у психіці людини». Тобто внутрішнє переконання – це відображення/відбиття у психіці людини того чи іншого явища.

Соціальна зрілість полягає в тому, що відповідальна людина не є пасивним споглядачем будь-яких соціальних подій, вона завжди є їх учасником. Для такої особистості соціальні вимоги і моральні приписи є внутрішніми регуляторами діяльності і поведінки, вона готова свідомо відповідати за них, діяти на основі глибокого усвідомлення прийнятої або самостійно поставленої перед собою мети.

Відповідальність постає у структурі особистості провідною цінністю, характеризує її соціально-моральну зрілість. Вагоме значення має усвідомлення людиною того, **що вона може** (здібності, знання, уміння, навички, компетенції), **ким вона є** (власне її особистісні риси) і **до чого вона прагне** (мотиваційна сфера). Формування відповідальності пов'язане з розвитком автономності, утвердженням свободи особистості, тобто свободою прийняття рішень у всіх сферах життєдіяльності.

Відповідальність взаємопов'язана з гідністю особистості. Почуття гідності будується на найвищих моральних ідеалах, які людина поважає в собі та інших. Культура гідності – це життя особистості за вищими духовними пріоритетами, які виступають підґрунтям її самоцінності. Людина культури гідності, на наш погляд, самодостатня, цілісна, незалежна особистість: покладається лише на себе, на свій внутрішній поклик, а не на інших, не на те, що вони думають про неї, чого від неї очікують, чим захоплюються в ній, чи що в ній зневажають, за що винагороджують чи карають.

ЛЮДИНА ЯК НАЙВИЩА СОЦІАЛЬНА ЦІННІСТЬ

*По ставленню до винних потрібно бути суворим
без жорстокості або поблажливим без потурання*

Шарль Дюкло

Гуманістична спрямованість судді. Основа основ людської рівності – *всі люди рівні у своїй гідності*. Попри рівність у гідності є нерівність у заслугах: заслугах достойних і «заслугах» негідних. Гідність як презумпція права кожного на повагу до власних інтересів і координування цих інтересів з інтересами іншого.

Ідея про людину як найвищу цінність може реалізуватися лише в практичному утвердженні культури гідності. Формування соціономічної компетенції має гуманістичну спрямованість. Йдеться про *людяність судді*, розвиток особистісних здібностей майбутнього судді до безоцінного сприйняття, неупередженого ставлення, гуманності – всього того, що робить правосуддя гуманним і ціннісно-значущим.

Світ змінюється і виникають парадокси сучасності до яких намагається адаптуватися особистість. Зокрема, людина стає розумнішою, технічно і технологічно більш грамотною, а її духовність, гуманізм руйнуються. Український мислитель Г. Сковорода зазначав: *«Що може бути гірше за людину, яка володіє знаннями найскладніших наук, але не має доброго серця? Вона усі свої знання застосовує для зла»*.

Гуманізм людини губиться в хаосі життєвих проблем. Ми не помічаємо інших, поспішаємо, вчиняємо не завжди гуманно стосовно оточуючих. Спробуємо розібратися в категорії «гуманізму».

Гуманізм:

- визначальний принцип життєдіяльності особистості й людської спільноти;
- система ідей і поглядів на людину як найвищу цінність;

- як переконаність у безмежних можливостях людини та її здатності до удосконалення;
- вимога свободи і захисту гідності особистості;
- теоретичний і практичний (виховання та освіта у дусі розвитку людяності; діяльність держави; вплив мистецтва та творчості на пробудження людяності).

Важливо розуміти **значення гуманізму** як окремій особистості, так і людству вцілому. Особливо гуманістична ідея набуває значення після Другої світової війни. Поняття *«злочин проти людства (людяності)»*. Утворення Організації Об'єднаних Націй. Прийняття Загальної декларації прав людини. Гуманізм поряд зі свободою, справедливістю і рівністю є однією з основних засад позитивного права.

Що стосується **гуманізму у праві**, то це: *«Система світоглядних соціально-правових цінностей, антропологічною основою яких є людська гідність. Вона виявляється в основних правах та свободах людини і знаходить своє закріплення у правових принципах і нормах»*.

У **Ст. 3 Конституції України** зазначається: *«Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави»*.

Законодавство про права людини має **основні завдання**:

- вираження тих прав, що є основними правами людини;
- вияв і засудження порушень та відновлення порушеного права;
- прагнення до створення умов, за яких можлива найповніша реалізація прав людини, попередження їх порушень;
- ознайомлення людей з їх правами через навчання і відкрите обговорення.

Гуманістична спрямованість полягає в наступному: «*Людина для Людини – найвища цінність*». Ця цінність пріоритетна стосовно всіх інших цінностей: матеріальних або духовних, природних або соціальних. Гуманіст осмислює своє «Я» в масштабах всього людства. Головне у гуманізмі – це **повага до людини**.

Найголовніша характеристика майстерності, що спрямована на особистість іншої людини, утвердження словом і працею найвищих духовних цінностей, моральних норм поведінки й стосунків; ставлення до людини як до найвищої цінності, визнання її права на свободу і щастя

Гуманізм полягає ще й у тому, що:

- закон не має зворотної сили, що може посилити відповідальність;
- у поєднанні переконання і примусових заходів;
- вихованні людини як невід'ємного члена суспільства;
- неможливості нанесення фізичного впливу і приниження гідності як особистості;
- в охороні матеріальних і нематеріальних благ особи;
- у гарантованому захисті свободи і прав людини.

Проявом гуманізму можуть бути виправдувальні вирокі у практиці судів України, що становлять близько 1 %. Націленість органів досудового розслідування, прокуратури та суду на пріоритет обвинувальних вироків отримала в західних правових дослідженнях назву «обвинувальний ухил». Зокрема, це умовні терміни щодо винуватців у резонансних справах тощо.

Та чи інша сфера діяльності має свої специфічні властивості, що відбиваються на структурі особистості людини: ми «професійно деформуємось» у відповідності до тієї діяльності, яку здійснюємо. Працюючи у сфері «людина-факт» ми схильні «об'єктивувати» живу людину; натомість, якщо в діяльності великого значення мають соціальні контакти, ми можемо спостерігати, що заради збереження ланцюжка «людина-людина» відбувається нехтування фактами.

Для того, щоб краще розуміти особистість необхідно враховувати особливості міжособистісного сприйняття.

Існує таке поняття як атрибуція, що є одним з базових механізмів міжособистісного пізнання. Дефіцит інформації щодо дійсних причин поведінки іншої людини доводиться замінювати «приписуванням», що здійснюється або на основі подібності поведінки людини з випадка, наявного у нашому минулому досвіді, або на основі аналізу власних мотивів, що діяли в аналогічній ситуації (на основі ідентифікації). В результаті виникає ціла система способів «приписування».

Атрибуція – це процес «приписування» іншій людині причин її поведінки в тому випадку, коли інформація про ці причини відсутня.

Люди мають схильність пояснювати поведінку інших, приписуючи причини вчинків чинникам зовнішнього середовища або внутрішнього – рисам характеру, мотивам та установкам.

Однак існує фундаментальна *похибка атрибуції*. Ми звикли зосереджувати власну увагу більше на людині, ніж на зовнішніх обставинах та її середовищі.

Стосовно *інших* ми завжди переоцінюємо вплив рис характеру та недооцінюємо вплив ситуації.

Стосовно *себе* – все навпаки: ми схильні пояснювати власні вчинки впливом зовнішніх обставин та зменшувати роль своїх власних рис характеру.

Стереотип – це судження, яке нав'язує певну позицію, уявлення про осіб, події, предмети, явища та інше.

Отже, поведінкова модель завжди формується за певними стереотипами та відбивається на самосприйнятті особистості. Теорія «соціальної ролі» також про те, наскільки ми відрізняємось від самих себе за межами своїх ролей.

Соціономічні компетенції дозволяють безпомилково визначати те, як ми думаємо, впливаємо та ставимось одне про одного. В цьому контексті слід звернути свою увагу на питання **емоційного інтелекту**:

- усвідомлення власних емоцій (самосвідомість);
- управління емоціями (базові навички повертатися у врівноважений емоційний стан);
- спрямування емоцій у потрібне русло (наприклад, «стан натхнення»);
- вміння розпізнавати емоції інших людей (емпатія);
- вміння вибудовувати стосунки (уміла поведінка з емоціями інших людей).

Для того, щоб краще розуміти себе та інших людей, необхідно знати **способи підвищення рівня** емоційного інтелекту:

- пізнайте самого себе;
- попросіть про зворотний зв'язок;
- пам'ятайте про різницю між вашими намірами і реальним впливом ваших слів чи дій;
- натисніть на паузу (людина вміє вибрати правильну модель поведінки в тій чи іншій ситуації, а не сліпо слідує рефлексам);
- спробуйте зануритися в обидві позиції (контролювати як свої, так і чужі цілі і плани).

Таким чином, розуміння власного емоційного інтелекту стане запорукою успішної комунікації.

КОНСТРУКТИВНІ ТА НЕКОНСТРУКТИВНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ

*Піклуючись про те, що думають інші люди,
ви завжди будете в їх полоні
Лао-Цзи*

Під час взаємодії з іншими людьми ми постійно потрапляємо під дію конструктивних або неконструктивних засобів впливу, хочемо ми цього чи ні. Разом з тим, розширились також можливості впливу та протистояння чужому впливу. Успіх впливу значною мірою став залежати від індивідуальних психологічних можливостей тих, хто впливає, і тих, хто відчуває вплив. Адже у реальному житті засоби впливу людей один на одного є змішаними: поєднують у собі психологічні, соціальні, а іноді і фізичні засоби. Суб'єктивно набагато більше психологічне страждання викликає відчуття безнадійності власних спроб подолати чужий вплив або відсторонитися від нього психологічно виправданим чином. Психологічна грамотність означає лише, що виконуються психологічні правила.

Психологічний вплив – це вплив на стан, думки, почуття і дії іншої людини з допомогою виключно психологічних засобів, з наданням їй права і часу відповідати на цей вплив.

Ненавмисний вплив – це напруга тієї нашої здатності, яка може проявлятися і абсолютно спонтанно, без жодних зусиль з нашого боку. Наприклад, дія харизматичної або навпаки, «важкої» особистості.

Розглянемо ненавмисні види впливу. Якщо умисний вплив здійснюється з певною метою, то ненавмисний відбувається з певної причини.

Психологічно конструктивний вплив:

- не руйнує особистості людей, які в ньому беруть участь, і їх відносини;
- психологічно коректний (грамотний та безпомилковий):

- враховуються психологічні особливості партнера і поточної ситуації;
- застосовуються «правильні» психологічні прийоми впливу;
- задовольняє потреби обох сторін.

Протистояння чужому впливу – це опір впливу іншої людини за допомогою психологічних засобів. Це прерогатива більш цивілізованих людських відносин: взаємодія приймає характер психологічного зіткнення двох душевних світів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Психологічне протистояння чужому впливу

Вид впливу	Вид протистояння впливу
Переконання	Контраргументація
Самопросування	Конструктивна критика
Навіювання	Енергетична мобілізація
Зараження	Творчість
Пробудження імпульсу до наслідування	Ухилення
Формування	Психологічна самооборона
Прохання	Ігнорування
Примус	Конфронтація
Деструктивна критика	Відмова
Маніпуляція	

Переконання – свідомо аргументований вплив на іншу людину або групу людей, що має своєю метою змінити їхнє судження, ставлення, намір або рішення. Переконавання має бути логічним, послідовним, доказовим, аргументованим.

Самопросування – відкритий прояв свідчення наявності у людини своєї компетентності й кваліфікації для того, щоб бути оціненою за здобутками й завдяки цьому отримати перевагу.

Маніпуляція – прихований від опонента вплив на нього, на його систему ставлень і орієнтацій.

Наслідування – створення у іншої людини бажання «бути схожою», подібною до зразка. Це процес орієнтації на певний приклад, взірць, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя.

Прохання – словесне звертання до людини із пропозицією задовольнити потребу або бажання ініціатора.

Примус – вимога виконувати розпорядження ініціатора, підкріплюване прихованими або явними погрозами.

Деструктивна критика – зневажливі або образливі судження, висловлювання про особистість опонента, грубий, а іноді, агресивний осуд, ганьбити або осміювати його пороки, вчинки.

Ігнорування – навмисна неувважність, підкреслене неприйняття людини, при якому ігнорування, найчастіше, виступає як тактична форма примусу або залучення уваги людини до чогось.

Емоційне зараження – передача свого стану і ставлення іншій людині або групі осіб. Передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу. Ланцюгова реакція зараження спостерігається у великих аудиторіях, неорганізованій спільноті, натовпі.

Навіювання (або сугестія) – навмисний свідомий вплив на підсвідомість людини або групи осіб з метою зміни їхнього стану або ставлення до питання, а також створення схильності до певних дій. Цей вплив на психічну сферу

людини пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел. Основою ефективності навіювання є довіра. Джерелом навіювання можуть бути знайомі і незнайомі люди, засоби масової інформації, реклама тощо.

Ми маємо розуміти *справжні цілі впливу*. Будь-який акт впливу, незалежно від ступеню його усвідомленості та навмисності, реалізує свідоме чи несвідоме прагнення утвердити факт власного існування та його значущість. Інша людська потреба, яка зумовлює спроби впливати на інших або протистояти впливу – прагнення економити зусилля, яке ззовні сприймається як опір новому.

Розглянемо особливості застосування техніки переконання та контраргументації.

Техніки переконання:

- «перелицювання» аргументів партнера;
- розчленування аргументів партнера;
- зустрічне розгортання аргументації.

Техніки аргументації:

- пред'явлення аргументів;
- розгортання аргументації;
- метод позитивних відповідей.

Метод позитивних відповідей – отримання згоди у відповідь на кожен крок доказу, який починається зі слів: «*Чи згодні ви з тим, що...?*». Якщо людина відповідає позитивно, даний крок можна вважати пройденим і переходити до наступного. Якщо – негативно, продовжуйте словами: «*Вибачте, я не зовсім вдало сформулював питання. Чи згодні ви з тим, що...*» доти, поки людина не погодиться з усіма кроками доказу або рішенням в цілому.

Техніка «перелицювання» аргументів. Простежування ходу рішення проблеми або завдання, запропонованого опонентом, разом з ним доти, поки не

буде знайдене протиріччя, що свідчить про справедливість протилежних висновків.

Техніка розчленування/поділу аргументів. Поділ аргументів об'єкта впливу на вірні, сумнівні, помилкові й обговорення їх за формулою:

«Я згодний з вами в тому, що...» (далі відтворюється відповідний аргумент).

«Правда, я вже менш певен, що...» або «Не можу позбутися деякого сумніву в тому, що...» або «Хотілося, щоб це було саме так, однак як показує..., це не завжди...» (далі впливає сумнівний аргумент).

«Ну а що стосується (далі впливає помилковий аргумент), то, на жаль...» (далі йде спростування).

За допомогою аргументів можна повністю або частково змінити позицію й думки свого співрозмовника.

Існує кілька **критеріїв оцінки аргументів**:

1. Сильні аргументи повинні ґрунтуватися на фактах. Тому зі списку своїх доказів відразу можна виключити ті, які ви не можете підкріпити фактичними даними.

2. Ваші аргументи повинні мати безпосереднє відношення до справи.

3. Ваші аргументи повинні бути актуальні для опонентів, тому необхідно заздалегідь з'ясувати, наскільки вони можуть бути цікаві й своєчасні для них.

Умови конструктивної аргументації:

1). Ви повинні чітко усвідомлювати мету аргументації й відкрито її сформулювати об'єкту впливу, наприклад: «Я зараз спробую переконати тебе в перевагах моєї пропозиції», «Я, усе таки, постараюся тебе переконати...». Якщо мета впливу не доведена адресатові, він може сприйняти це як хитрість, маніпуляцію, обман.

2). Перш, ніж здійснювати спробу аргументації, необхідно заручитися згодою адресата вислухати Вас, наприклад: «Чи є сенс тебе переконувати, чи згодний ти для початку вислухати мої аргументи...?».

3). Аргументацію доцільно проводити в стані «емоційного штилю» адресата, для чого необхідно провести попередню роботу з формування стану психологічного комфорту.

Метод конфронтації:

- це позиційна війна;
- метод, що вимагає рішучості йти до кінця в утвердженні своєї психологічної свободи, свого права протистояти чужому впливу;
- є виправданим у відповідь на неконструктивні способи впливу: маніпуляція, деструктивна критика, ігнорування або примус;
- це сильний засіб, і якщо адресат впливу вирішує його використовувати, він повинен бути послідовним і йти до кінця;
- може бути ефективним, тільки якщо реалізована кожна із п'яти обов'язкових фаз.

Важливо розрізняти фази конфронтації:

1. Я-повідомлення про почуття, які викликає поведінка ініціатора впливів.
2. Посилення Я-повідомлення.
3. Вираження побажання, прохання.
4. Призначення санкцій (ми змушуємо маніпулятора зробити вибір: підкоритися нашим вимогам або відмовитися від можливості взаємодії з нами).
5. Реалізація санкцій.

Для того, щоб протидіяти зовнішнім впливам необхідно проявляти **психологічну гнучкість** – це вміння поступитися конструктивному впливу – ознака переважання спрямованості на завдання над миттєвим прагненням підтвердити свою власну значущість:

- у разі якщо докази партнера нас переконують, ми просто погоджуємося з ним, не вдаючись до методів контраргументації;
- ми також можемо погодитися бути зараженими чужим ентузіазмом або добровільно почати наслідувати професіонала високого класу.

Резистентність до впливів. Кожна особистість в своєму розпорядженні має цілу низку ресурсів для подолання тих чи інших негараздів. До *сфери ресурсів* належать:

Belief - Віра. *Філософія життя, вірування і моральні цінності.* Цей спосіб подолання кризи базується на вмінні вірити – віра в Бога, людей, чудеса або в себе самого. Коли нам не під силу, ми можемо простягнути руки до небес і помолитися про допомогу.

Affect - Почуття. *Серце – це скринька наших почуттів:* любові і ненависті, мужності і страху, радості і печалі тощо. Цей спосіб подолання кризи вимагає від нас вміння виявляти різні почуття і називати їх своїми власними іменами. Потім вже йде спроба вираження раніше розпізнаних почуттів найбільш вдалими для кожної людини способами: словесно – усно в особистій бесіді або письмово в оповіданні або листі; без звернення до слів – в малюнку, ліпленні, музиці тощо.

Social – суспільство, функція, приналежність, соціальна організація. Цьому способу подолання кризи властиве прагнення до спілкування. Ми можемо звертатися за підтримкою до сім'ї, близьких або професійних психотерапевтів. Ми можемо самі надавати допомогу іншим постраждалим, занурюватися в громадську роботу.

Imagination – дух творчості, уяви. Гра уяви. Цей спосіб подолання кризи звертається до наших творчих здібностей. Завдяки уяві ми можемо мріяти, розвивати інтуїцію і гнучкість, змінюватися, шукати рішення в світі гри та фантазії, уявляти собі змінене майбутнє і минуле.

Cognition – свідомість, реальність, думка. Розум. Спосіб подолання кризи, який звертається до наших ментальних здібностей, до нашого вміння логічно мислити, оцінювати ситуацію, осягати нові ідеї, планувати, аналізувати проблеми і вирішувати їх.

Physiology – фізична, емоційна і діяльна модальність. Діяльність. Спосіб подолання кризи, який спрямовує до фізичної діяльності нашого тіла. Цей спосіб апелює до таких здібностей нашого фізичного тіла, як до здатності

відчувати за допомогою слуху, зору, нюху, дотику, смаку, тепла і холоду, болю і задоволення, орієнтування на місцевості, внутрішньої напруги або розслаблення. Він включає в себе фізичні заняття різного роду, як то ходьба, фізичні зусилля або робота, прогулянки на природі, походи на байдарках...

Крім того, **необхідно практикувати:**

- вміння бачити з «вікна іншої людини» й виявляти **емпатію** – *здатність вибудовувати складну модель іншої людини з розумінням тих соціальних зв'язків та проблем, в яких вона живе;*

- неконфліктну поведінку, що може виявлятися в **асертивності** – *спілкуванні без перешкод, противазі та протидії маніпуляціям. Базується на:* повазі до себе та інших, визнанні права інших на власну точку зору, на визнанні власної відповідальності та її меж;

- усвідомленість – усвідомлення себе тут і зараз, розуміння всіх своїх емоцій і відмова замикати їх у якісь рамки. Все, що Вас оточує – зерно для вітряку «Тут і зараз». «Тут і зараз» замість «Мандрів у часі». Коли ми хвилюємося, нервуємо, переживаємо через щось, зроблене в минулому або очікуване в майбутньому, занурені в страждання, ми забуваємо про сьогодні, про те, яке це – просто бути: дихати, відчувати своє тіло, світ навколо себе. Ці практики балансують відчуття часу: в них воно сповільнюється (ось чому медитація 2 хв. може видаватися вічністю), так як людина звертає увагу на тіло, свої внутрішні ритми, проте не надто, оскільки ритми і події (завдання подумати про щось) також присутні в медитації.

Розвивайте пластичність мозку. Здатність мозку формувати нові нейронні зв'язки, що дозволяє нейронам коригувати свою роботу у відповідь на зміни в навколишньому середовищі і пристосовуватися до них. Мислення, навчання і активні дії здатні «включати» або «вимикати» ті чи інші ділянки мозку.

Навчіться саморефлексії. Метод саморегуляції, що допомагає переосмислити пережиті події, стати більш гнучкими і адаптованими для нових емоційних переживань.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гольдштейн Н. Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным / Ноа Гольдштейн, Стив Мартин и Роберт Чалдини; пер. с англ. Галины Федотовой. – М.: Манн, Иванов и Фебер, 2013. – 224 с.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. – М.: ЧеРо, 2001. – 344 с.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – 448 с.
4. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. – Минск: Попурри, 2015. – 241 с.
5. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2001. – 204 с.
6. Таранов П. С. Приемы влияния на людей. – Симферополь: Таврия, 1995. – 496 с.
7. Чалдині Р. Психологія впливу / Роберт Чалдині. Х.: Клуб Сімейного Дозвілля, 2015. – 368 с.