

ТЕМА 3. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ В ПРОЦЕСІ МІЖОСОБИСТІСНОГО ТА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Поняття про вплив
2. Мета впливу
3. Види впливу
4. Інші методи психологічного впливу в сучасному світі

1. Поняття про вплив

Англійське слово “influence” (“вплив”), що походить від латинського “influere” (“втікати”, “проникати”, “перебувати під впливом”), виражало магічну ідею про субстанції, яка виходить від зірок і проникає в людей, змінюючи їх поведінку.

У науковій літературі автори по-різному трактують “вплив”.

О. Кириченко вважає, що “вплив - це взаємодія двох і більше систем, при якому функціонування однієї системи стає причиною певних змін у структурі (просторово-часових характеристиках) у стані хоча б однієї із двох взаємодіючих систем”.

Н. Макіавеллі стверджує, що “вплив – це знання причин, вчинків, інтересів, прагнень, захоплень, психологічних особливостей людської природи”.

Ф. Зімбардо зазначає, що “соціальний вплив - внесення змін у те, як інша людина поводить себе, відчуває себе чи думає про щось”.

Ф. Бекон визначає, що “вплив - управлінські відносини між правителем і підлеглим, які регулюються законом”.

Л. Орбан-Лембрик вважає, що “вплив - це джерело будь-якої влади”.

П. Мельник стверджує, що “вплив - це така поведінка однієї особи, яка змінює поведінку іншої особи”.

Л. Скібінська визначає, що “вплив - це будь-яка поведінка однієї людини, яка вносить зміни до поведінки, стосунків, відчуттів тощо іншої людини; вплив управлінський - свідомий вплив на діяльність людини чи колективу працівників, який несе в собі цільову установку, імпульс до трудової активності і узгодженості спільної роботи”.

Вплив В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ - це сукупність способів та засобів, за допомогою яких одна особа (керівник), змінює поведінку іншої особи (підлеглого) з регламентованою формою зворотного зв'язку з метою активізації та узгодженості спільної трудової діяльності.

Поняття психологічного впливу

Психологічний вплив – це вплив на стан, думки, почуття та дії іншої людини за допомогою виключно психологічних засобів (вербальних, паралінгвістичних або невербальних), з наданням їй права та часу відповідати на цей вплив (Сидоренко О.В.).

Аналізуючи сутність психологічного впливу, В. М. Куліков відзначає: “По своїй сутності психологічний вплив є “проникненням” однієї особистості (або групи осіб) у психіку іншої особистості (або групи осіб)... Метою й результатами цього “проникнення” є зміна, перебудова індивідуальних або групових психічних явищ (поглядів, відносин, мотивів, установок, станів тощо)”.

Коли ми говоримо про психологічний вплив, маємо враховувати, що є як мінімум два його суб'єкти.

Ініціатор впливу – той з партнерів, який першим намагається або безпосередньо починає впливати.

Адресат впливу – той з партнерів, до якого здійснено першу спробу впливу.

Варто пам'ятати, що в процесі міжособистісного спілкування відбувається постійний

взаємний вплив людей один на одного, отже в більшості випадків людина одночасно є і адресатом, і ініціатором впливу.

В подальшій взаємодії у спробах взаємного впливу ініціатива може переходити від одного партнера до іншого, проте кожного разу той, хто першим розпочав серію взаємодії, буде називатися ініціатором, а той, хто першим відчув його вплив – адресатом.

Однак в процесі міжособистісного спілкування відбувається постійний взаємний вплив людей один на одного, отже, в більшості випадків людина одночасно є й ініціатором, й адресатом впливу.

Розрізняють відкриту та закриту психологічну взаємодію.

Відкрита психологічна взаємодія – взаємний вплив, цілі якого заздалегідь оголошуються або принаймні не приховуються.

Форми відкритої взаємодії – звернення – пропозиція, прохання, вимога, наполягання, мольба, спокуса.

(«Дружина – чоловік» – спокусливий одяг – романтична вечеря).

(Якщо ти гарно закінчиш 1 курс – куплю тобі машину).

Закрита психологічна взаємодія – взаємний вплив, цілі якого не оголошуються або маскуються під цілі відкритої взаємодії. Маніпуляція

Протидія (Противостояние) чужому впливу – опір впливу іншої людини за допомогою психологічних засобів.

2. Мета впливу

Психологічний вплив здійснюється для досягнення трьох цілей.

I. Для задоволення своїх потреб за допомогою інших людей або **через них** опосередковано.

II. Для підтвердження факту свого існування та значущості цього факту.

III. Для подолання просторово-часових обмежень власного існування.

I. ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ СВОЇХ ПОТРЕБ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНШИХ ЛЮДЕЙ АБО ЧЕРЕЗ НИХ ОПОСЕРЕДКОВАНО.

Для більшості людей є характерним вважати цілі свого впливу (або оголошувати їх такими) БЛАГОРОДНИМИ, тобто продиктованими інтересами справи, суспільства, розвитку, мистецтва тощо.

Зазвичай такі цілі не усвідомлюються або ретельно приховуються.

Чи справді метою нашого впливу є користь для справи чи для інших людей? Маючи певну схильність до самоаналізу, кожна людина може визнати, що в більшості випадків вона намагалася переконати інших людей в чомусь чи переконати їх до певної лінії поведінки, тому що ЦЕ ВІДПОВІДАЛО ЇЇ ВЛАСНИМ ІНТЕРЕСАМ, в тому числі інтересам матеріальним.

Людина може застосовувати спроби впливу, АБО щоб розрядити свої агресивні імпульси (потреба в агресії), АБО намагаючись протистояти впливу, щоб захиститися від нового (потреба в безпеці).

Погодимося, що енергетично набагато легше відстоювати власну точку зору, ніж хоча б спробувати (тим більше реально це виконати) прислухатися до чужої думки та усвідомити її.

II. ДЛЯ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ФАКТУ СВОГО ІСНУВАННЯ ТА ЗНАЧУЩОСТІ ЦЬОГО ФАКТУ.

Більшість психологів наголошує на тому, що кожна людина відчуває потребу в тому, щоб переконатися в значущості свого існування.

Дитині з раннього дитинства необхідно, щоб оточуючі її люди, особливо мама і тато, визнавали факт її існування. Що вона робить для цього? ПЛАЧЕ.

Таким чином дає знати про себе оточуючим. Однак дуже швидко дитина починає розуміти, що визнання факту свого існування відбудеться лише за умови або одночасно з оцінкою його дій чи якихось інших проявів (Слухняний – молодець, дуже активний, рухливий, жвавий – напружений). Засвоївши це, в подальшому житті дитина починає орієнтуватися на оцінки, на визнання соціальної значущості.

Шукати істинний сенс свого існування – справа тривала та утомительна, а здійснюючи психологічний вплив на людей і бачити, що вони йому піддаються, ми отримуємо підтвердження того, що наше існування має значення (сенс).

Спроможність впливати на інших (переконуючи, навіюючи, викликаючи прагнення наслідувати себе) – без сумніву, це ознака того, що ти існуєш і що це існування має сенс

З іншого боку, вчиняючи супротив чужому впливу, ми також підтверджуємо факт свого окремого від інших існування, свою ідентичність самому собі.

III. ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИХ ОБМЕЖЕНЬ ВЛАСНОГО ІСНУВАННЯ, ТОБТО ВПЛИВ ЯК ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБИ ВПЛИВАТИ

Вплив заради задоволення потреби впливати може здійснюватись абсолютно

несвідомо, як дихання, і подібно диханню не усвідомлюватися як життєво важлива потреба. Вплив здійснюється тому, що це атрибут живої людини.

По суті, будь-який вплив – це напруження тієї нашої особливості, яка може проявлятися абсолютно спонтанно, без усіляких зусиль з нашого боку.

Це здатність психологічного випромінювання, здатність створювати навколо себе індивідуальне неповторне поле із своєрідним розподілом сил притягіння та відштовхування, заспокоєння та напруження тощо.

3. ВИДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Розрізняють:

Цивілізований та варварський вплив

Цивілізований вплив – це 1) вплив, що відповідає нормам етикету; 2) вплив, що відповідає етичним нормам, прийнятим самим суб'єктом.

Отже, цивілізований вплив відповідає як правилам поведінки, етикету, так і суб'єктивним критеріям справедливості або благородства (етиці).

Цивілізований вплив вимагає певного рівня психологічної культури.

Варварство – це грубість, дикість нравів, невежественне ставлення до культурних цінностей.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ		
Варварські методи	Суперечливі методи	Цивілізовані методи
<ul style="list-style-type: none"> - Психологічний напад (деструктивна критика, деструктивні констатації, деструктивні поради) - Психологічний примус 	<ul style="list-style-type: none"> - Маніпуляції - Навіювання - Зараження - Прохання - Ігнорування - Наслідування - Формування прихильності 	<ul style="list-style-type: none"> - Аргументація / Переконавання - Самопрезентація (самопросування)

Сучасне суспільство прийнято вважати цивілізованим. Але, на жаль, варварський (нецивілізований) психологічний вплив однієї особи на іншу у суспільстві проявляється досить часто.

Основними формами такого вплив є:

1) психологічний напад;

2) психологічний примус.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ НАПАД (як форма варварського психологічного впливу) - це несподівана вербальна (словесна) атака на чужу психіку, яка відбувається з свідомим наміром або без такого та є формою розрядки емоційної напруги.

Психологічний напад - це атака, раптова войовнича дія проти іншої людини або групи людей.

Це прояв психологічної агресії або війни.

Ініціатором нападу інша людина, за аналогією з варварським суспільством, сприймається як "здобич" або як "перешкода", яка може завадити схопити здобич, і тому має бути усунутою або нейтралізованою.

Психологічний напад - це насамперед словесна атака. Коли напад і примус використовує слова, вони звернені насамперед до емоційного, а не когнітивного пласту

особистості.

Це різкий і нищівний удар словом, від якого стрясається вся душевна сутність. Аналогічним чином звучатимуть струни скрипки або рояля, якщо сильно вдарити по корпусу інструмента.

Напад змушує партнера страждати. Удар викликає порушення душевної рівноваги на більш-менш тривалий період часу.

Що триваліший цей період, то більш руйнівними можуть бути наслідки удару для душевної організації в цілому.

Напад - це швидка, стрімка дія, здійснена проти будь-кого або будь-чого з метою захоплення, завдання шкоди, збитків тощо.

Спробуємо виокремити кілька форм психологічного нападу та визначити їхні специфічні особливості.

Напад може вчинятися:

- з певною метою;
- з певної причини;
- з певної причини і з певною метою.

У першому випадку можна говорити про цілеспрямований напад (*«Це змусить його злякатися і змінити тактику»*),

у другому - про імпульсивний (*«Я розлютився»*),

у третьому - про тотальний (*«Я розлютився, і це злякало його і змусило змінити тактику»*).

Тотальний напад може спочатку вчинятися під впливом імпульсу, а продовжуватися вже й для того, щоб досягти певної мети (*«Не стримався, зірвався, а потім бачу, він стає від цього більш поступливим, став ще голосніше обурюватися»*).

Або навпаки, починатися тотальний напад може як цілеспрямований, але в процесі взаємодії з партнером до нього долучається імпульс (*«Думав, підвищу спеціально голос на нього, щоб змусити слухатися, а він на мене став у відповідь нападати... Ну, тут уже мене понесло...»*).

Найбільш часто зустрічаються такі варіанти варварського психологічного нападу:

- 1) деструктивна критика;
- 2) деструктивні констатації;
- 3) деструктивні поради.

ДЕСТРУКТИВНА КРИТИКА

- це зневажливі або образливі судження про особистість;

- грубий агресивний осуд, зневага або осміяння справ і вчинків, соціальних спільнот, ідей, цінностей, творів, матеріальних об'єктів, які є важливими для адресата варварського психологічного нападу; риторичні питання, спрямовані на виявлення і демонстрації недоліків;

- риторичні запитання, спрямовані на виявлення і «виправлення» недоліків

Руйнівність такої критики - в тому, що вона не дає змоги людині «зберегти обличчя», відволікає її сили на боротьбу з виниклими негативними емоціями, забирає в неї віру в себе.

За формою деструктивна критика часто не відрізняється від формул навіювання: «Ти безвідповідальна людина. Усе, до чого ти торкаєшся, перетворюється на ніщо».

Однак ініціатор впливу має своєю усвідомлюваною метою «поліпшення» поведінки адресата впливу (а неусвідомлюваною - звільнення від досади та гніву, прояв сили або помста).

Наприклад, фрази типу *"Крім тебе, так погано цю роботу ніхто не міг би зробити"*, *"Ти що, зовсім мізки втратив?"*, *"Тобі не приходить в голову, що це дурість?"* - і є прикладами деструктивної критики, тобто такої критики, яка спрямована не на оптимізацію (поліпшення) будь-чого в людині, а на її приниження, емоційне руйнування.

ДЕСТРУКТИВНІ КОНСТАТАЦІЇ

- нагадування про об'єктивні факти біографії, які людина не в змозі змінити і на які вона частіше за все не може вплинути (національна, соціальна і расова приналежність; міське чи сільське походження; рід занять батьків;

- протиправна поведінка будь-кого з близьких; їхній алкоголізм або наркоманія в сім'ї; спадкові та хронічні хвороби; природна конституція, насамперед зріст; риси обличчя; короткозорість або інші порушення зору, слуху тощо);

- "Дружні", "безневинні" посилення і натяки на помилки, промахи і порушення, допущені адресатом в минулому; жартівливі згадки "старих гріхів" або особистих таємниць адресата.

Іноді буває важко розрізнити, чи здійснюються деструктивні констатації навмисно - для того, щоб викликати негативні реакції партнера, чи через непорозуміння, недомислення, нетактовність, під впливом імпульсу. Однак незалежно від того, чи здійснюються вони навмисно, чи «не навмисно», важливий їхній ефект. Якщо адресат приходить у стан розгубленості, безпорадності, сум'яття тощо, констатація виявилася деструктивною, якими б не були наміри ініціатора впливу. Наївне, щире варварство - це теж варварство.

Прикладами деструктивної констатації можуть бути фрази: *"Ну так, ти ж з маленького міста"*, *"Ти не бачиш очевидних речей, напевно, через слабкий зір"*, *"Всі пам'ятають, скільки ми працювали всім відділом, щоб виправити твою помилку"...*

ДЕСТРУКТИВНІ ПОРАДИ

- небажані рекомендації і пропозиції щодо зміни позиції, поведінки, світосприйняття тощо;

- безапеляційні вказівки, накази та інструкції, які не регламентуються соціальними або робочими відносинами.

Тут слід нагадати "золоте правило" комунікації: поради є доцільними і цінними тільки в тому випадку, коли про них просять. У всіх інших випадках поради набувають деструктивний характер, як, наприклад, пропозиції, що починаються з фраз: *"Я б на твоєму місці ..."*, *"А чому б тобі не .."*, *"Ти б краще .."* ..

Непрохані поради є нападом тому, що вони кидають виклик здатності людини самій визначати, які запитання ставити собі та яких уникати, на що звертати увагу, які ухвалювати рішення та як вчитися на власних помилках.

Непрохані поради - це порушення особистісних прав.

Отже, психологічний напад - це удар по чужій психіці, нанесений свідомо чи несвідомо, результатом якого є какофонічне звучання різних струн душі жертви.

Варварський напад, яким би дивним це не здавалося, допомагає варвару реалізувати кожну з цілей впливу. За допомогою нападу можна задовольнити свої потреби в матеріальних ресурсах, в агресії, в силі, в помсті, в спокої (після нападу можуть залишити в спокої надовго), у впливі. Ефект нападу настільки очевидний, що для грубої душі варвара цього методу цілком достатньо, щоб задовольняти багато своїх потреб. Тому варварство живуче і не схильне поступатися своїми позиціями цивілізації.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПРИМУС (як форма варварського психологічного впливу)

- це примушення людини до виконання певних дій за допомогою погроз (відкритих або прихованих). На щастя, цей спосіб впливу суттєво обмежений в області свого можливого застосування, так як ініціатор впливу повинен володіти важелями психологічного тиску на адресата. Такими важелями може володіти керівник по відношенню до підлеглого, батьки - по відношенню до дитини, чоловік по відношенню до дружини тощо.

Проявами психологічного примусу можуть бути:

1. Оголошення жорстко визначених термінів або способів виконання робіт без будь-яких пояснень або обґрунтувань:

«Ви повинні три рази перевірити свої розрахунки, це моє золоте правило».

"На роботу всі повинні приходити тільки в темних костюмах".

"Якщо презентація не буде зроблена в Power Point, то ви взагалі не будете робити ніякої презентації".

2. Накладення заборон і обмежень, що не підлягають обговоренню:

"Працювати в офісі після того, як я йду, забороняється".

"Ви не маєте права підійти до клієнта, якщо я з ним веду переговори, навіть якщо це ваш особистий знайомий".

3. Залякування можливими наслідками:

"Ті, хто збирається мені зараз заперечити, потім довго будуть про це шкодувати".

"Ті, хто не братиме участі в корпоративному святі, йдуть у відпустку взимку".

4. Загроза покаранням, в найбільш грубих формах - фізичною розправою:

"Ті, хто відмовляється від однакового для всіх обіду, який нашої фірмі дається зі знижкою, позбавляються права користування корпоративною кухнею".

"Ви або робите це до вівторка, або звільняєтеся".

"Якщо не погодишся, мені доведеться застосувати силові методи".

Такий вплив, навіть без фізичного контакту, є дуже болісним для адресата.

Примус, безсумнівно, є постійним елементом нашого життя, і насамперед, життя ділового. Ми примушені дотримуватися умов договору, ухваленого рішення, офіційної інструкції, правил ввічливості тощо. Однак у всіх цих випадках ми добровільно погоджуємося на те, що умови договору, рішення тощо примушуватимуть нас чинити відповідним чином. По-справжньому примушує та заборона, рішення, обмеження, покарання тощо, які не були узгоджені з нами заздалегідь і не мають статусу певного договору. Відкрита силова боротьба може перестати бути варварською і в тих випадках, якщо погрозам надано характер аргументів. Однак погроза може бути перетворена на аргумент тільки в тому разі, якщо приведення її у виконання залежить не від ініціатора впливу, який посилається на цю погрозу, а від якихось зовнішніх сил («третьої сили»).

До суперечливих видів психологічного впливу, відносять досить великий комплекс технік, засобів і прийомів, які прийнято називати об'єднуючим поняттям "МАНІПУЛЯЦІЯ".

Маніпуляція - це навмисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей.

Маніпулятор перемагає не силою, а хитрістю і витримкою.

Завдання маніпулятора - примусити людину зробити щось потрібне йому, але так, щоб людині здавалося, що вона сама вирішила це зробити, причому рішення було прийнято не під загрозою покарання, а за своїм бажанням.

СУПЕРЕЧЛИВІ ВИДИ ВПЛИВУ:

До суперечливих видів впливу належать:

- навіювання;
- зараження;
- пробудження імпульсу до наслідування;
- формування прихильності цільової персони;
- прохання;
- ігнорування.

1. НАВІЮВАННЯ.

Свідомий неаргументоване вплив на людину або групу людей з метою зміни їх стану, ставлення до будь-чого і створення схильності до певних дій.

Фактори і засоби впливу:

- особистий магнетизм
- особистий авторитет
- впевненість вербальної і невербальної поведінки
- виразна, спокійна мова
- використання умов і обставин, що підсилюють суггестивний вплив (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики тощо.)
- вибір для навіювання осіб, що легко піддаються впливу.

2. ЗАРАЖЕННЯ.

Передача свого стану або відношення іншій людині або групі людей.

Передаватися стан може як мимоволі, так і свідомо, засвоюватися - також мимоволі або свідомо.

Фактори і засоби впливу:

- висока енергетика власної поведінки
- артистизм у виконанні дій
- інтригуюче залучення партнерів у виконання дій
- поступове нарощування інтенсивності дій
- акцентований візуальний контакт.

3. ПРОХАННЯ.

Звернення до адресата із закликом задовольнити потреби чи бажання ініціатора впливу.

Фактори і засоби впливу:

- ясні і ввічливі формулювання
- прояв поваги до права адресата відмовити в проханні, якщо її виконання незручно йому або суперечить його власним цілям
- фраза "у мене до Вас особисте прохання ..."

4. ІГНОРУВАННЯ.

Навмисна неухважність по відношенню до партнера, його висловлювань і дій.

Навмисна неухважність, неухважність щодо партнера, його висловлювань і дій

Найчастіше сприймається як ознака зневаги та неповаги, проте в деяких випадках ігнорування виступає як тактовна форма прощення нетактовності або незручності, допущеної партнером.

Фактори і засоби впливу:

- демонстративне пропускання слів партнера «мимо вух»
- невербальна поведінка, яка вказує на те, що присутність партнера не помічається
- мовчання і "відсутній погляд" у відповідь на питання, чи будь-яке інше висловлювання партнера

- раптова зміна теми розмови.
- невиконання обіцянок або запізнення із відсутністю спроб щось пояснити.

5. ПРОБУДЖЕННЯ ІМПУЛЬСУ ДО НАСЛІДУВАННЯ

Здатність викликати прагнення бути подібним до себе. Ця здатність може як мимоволі проявлятися, так і довільно використовуватися. Прагнення наслідувати і наслідування (копіювання чужої поведінки і способу мислення) також може бути і довільним, і мимовільним.

Фактори і засоби впливу:

- Публічна популярність
- Демонстрація високих зразків майстерності
- Явище прикладу доблесті, милосердя,
- служіння ідеї
- Новаторство
- Особистий магнетизм
- «Модна» поведінка та оформлення зовнішності
- Заклик до наслідування

7. ФОРМУВАННЯ ПРИХИЛЬНОСТІ

Розвиток в адресата позитивного ставлення до себе.

Фактори і засоби впливу:

- Позитивні висловлювання про себе, аж до самовихваляння
- Висловлювання сприятливих суджень про адресата, аж до лестощів
- Наслідування адресата
- Надання йому послуги, послуги

АРГУМЕНТАЦІЯ

При всьому різноманітті засобів психологічного впливу, найбільш цивілізованим психологічним впливом є аргументація - висловлювання і обговорення аргументів на користь запропонованого рішення або позиції з метою формування або зміни ставлення співрозмовника до даного рішення або позиції.

Мета аргументації повинна бути чітко усвідомлена самим ініціатором впливу і відкрито сформульована адресату.

В аргументації розрізняють тезу - твердження (або систему тверджень), яке аргументуюча сторона вважає за потрібне донести до співрозмовника, і довід, або аргумент, - одне або кілька пов'язаних між собою тверджень, призначених для підтримки тези.

Базовими принципами аргументації як цивілізованого психологічного впливу є:

- ввічливість і коректність;
- простота і лаконічність;
- "спільна мова";
- наочність;
- уникнення надмірної переконливості.

Впливати на переконання слухача/аудиторію можна багатьма способами: жестами, мімікою, наочними образами тощо.

Навіть мовчання в певних випадках виявляється досить вагомим аргументом.

Однак, коли мова йде про аргументацію, перш за все, мається на увазі мовний вплив, обґрунтування.

У найзагальнішому сенсі обґрунтувати деяке твердження - значить привести ті

переконливі або достатні підстави (аргументи), в силу яких воно повинно бути прийнято.

Обґрунтування теоретичних положень, зазвичай, складний процес, який не зводиться до побудови окремого висновку або до проведення одноактної емпіричної, дослідної перевірки. Обґрунтування включає серію процедур, що стосуються не тільки самого положення, яке досліджується, але і тієї системи тверджень, тієї теорії, тієї парадигми, складовим елементом яких воно є.

На практиці, аргументації як жива, безпосередня людська діяльність повинна враховувати не тільки тезу, що захищається або спростовується, а й контекст аргументації, і в першу чергу її аудиторію (чи особистість співрозмовника).

Наукова спільнота трактує аргументацію не тільки як особливу техніку переконання і обґрунтування висунутих положень, але і як практичне мистецтво, яке передбачає вміння вибрати з безлічі можливих прийомів аргументації ту їх сукупність і ту їх конфігурацію, які будуть ефективними в даній аудиторії і обумовлені особливостями обговорюваної проблеми.

Саме тому, практичні прийоми аргументації є потужним інструментом цивілізованого психологічного впливу.

До прийомів, які легко реалізувати в процесі повсякденної (особистої та професійної) комунікації можна віднести:

1. Метод Сократа (три "так").

- Послідовний доказ запропонованого ініціатором вирішення проблеми або завдання.
- Кожен крок доказу починається зі слів: «Чи згодні ви з тим, що ...»
- Якщо адресат відповідає ствердно, даний крок можна вважати пройденим і переходити до наступного. Якщо партнер відповідає негативно, ініціатор продовжує словами: «Вибачте, я не зовсім вдало сформулював питання. Чи згодні ви з тим, що ... » і т.д. до тих пір, поки адресат не погодиться з усіма кроками доказу і з запропонованим рішенням в цілому.

- Задавати інші питання, крім питання «Чи згодні ви ...», не рекомендується. Особливо небезпечні питання: «А чому ви не згодні?» Або «Чому ви заперечуєте проти очевидних речей?»

- Метод двосторонньої аргументації. Відкрите пред'явлення як сильних, так і слабких сторін запропонованого рішення, що дає адресату зрозуміти, що ініціатор впливу сам бачить обмеження цього рішення.

- Надання адресату можливості самому зважити аргументи «за» і «проти»

- Рекомендується застосовувати лише по відношенню до високоінтелектуальних партнерів.

2. Метод розгортання аргументації.

- Пред'явлення партнеру нових, раніше не відомих йому аргументів.
- Можна використовувати тільки після того, як проведена робота з вже пред'явленими аргументами партнера, інакше нові аргументи просто не будуть почуті.

3. Метод поділу аргументів

- Поділ аргументів ініціатора на вірні, сумнівні і помилкові і обговорення їх за формулою:

- «Я згоден з вами в тому, що ...» (далі формулюється очевидний факт).

Таким чином, в сучасних умовах, коли, з одного боку, практично кожна людина стає мішенню впливу безлічі інших людей, а з іншого - постійно розширюються можливості не тільки впливати на інших, але і протистояти чужому впливові, моральним горизонтом стає конструктивний психологічний вплив.

Класифікація та характеристика методів впливу

Автор	Класифікація та характеристика методів впливу, запропонована науковцями
Б. Паригін 1971 р.	Б. Паригін виділив такі способи соціально-психологічного впливу: - зараження; - завіювання; - переконання.
В. Ольшанський 1975 р.	В. Ольшанський виділив у своїх наукових дослідженнях три види впливу: - інформування; - інструкціонування; - стимулювання.
В. Куліков 1979 р.	Аналізуючи способи психологічного впливу, науковець запропонував таку класифікацію впливу та взаємовпливу: - переконання; - навіювання; - конформізм
Г. Андрєєва 1988 р.	Г. Андрєєва виділила чотири способи впливу індивідів один на одного: - зараження; - навіювання; - переконання; - наслідування
А. Панасюк 1992 р.	А. Панасюк виділяє такі види впливу: - примушування; - маніпуляція; - навіювання; - переконання
Г. Ковальов 1995 р.	Г. Ковальов, окрім традиційних способів впливу - навіювання, зараження, наслідування та переконання, виділив інші способи впливу: - чутки; - рекет; - захоплення людей; - публічні терористичні акти; - аварії; - епідемії; - мітинги;

Г. Ковальов 1995 р.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрації; - релігія; - голодування; - акти самоспалювання; - засоби масової інформації; - модифікація поведінки; - мода, психотропна зброя
О. Кириченко 1996 р.	<p>Аналізуючи поняття “вплив” та його різновиди, науковець стверджує, що така різноманітно-велика кількість визначень та класифікацій понятійного апарату лише створює великі перешкоди в дослідженні цієї проблеми. О. Кириченко розробив єдину фундаментальну концепцію впливу - акмеологічного впливу, на основі якого проблема може бути вирішена як на теоретичному, так і на практичному рівні</p>
Е. Сидоренко 1999 р.	<p>Е. Сидоренко, досліджуючи природу впливу, спробувала визначити ступінь конструктивності та неконструктивності різних видів впливу і видів контрвпливів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - переконання - це конструктивний вплив, якщо конкретно і відкрито сформульовано ціль впливу. Конструктивні види контрвпливу: контраргументація. Неконструктивні види контрвпливу: ігнорування, примушування, деструктивна критика, маніпуляція; - самопросування - це конструктивний вплив за умови, якщо розкриваються істинні цілі та запити. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, відмова. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; - навіювання - це спірний вид впливу через проникнення у свідомість. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, примушення, маніпулювання, ігнорування; - зараження - це спірний вид впливу через зараження відповідним почуттям чи станом і саме зараз. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, примушення, маніпулювання, ігнорування; - пробудження імпульсу наслідування - це суперечливий вид впливу, який базується на передачі майстерності від професіонала високого класу молодому спеціалісту. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, творчість, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; - формування прихильності - це спірний вид впливу, який реалізується через лестощі, наслідування як вища форма впливу. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; - прохання - це суперечливий вид впливу, який у вітчизняній культурі вважається руйнівним для тих, хто просить, а в американській культурі - виправданим. Конструктивні види контрвпливу: відмова, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; - примушування - це спірний вид впливу, який вважається конструктивним у педагогічній та політичній сфері. Конструктивні види контрвпливу: конфронтація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування, маніпуляція, зворотне примушування; - деструктивна критика - це неконструктивний вид впливу. Конструктивні види контрвпливу: психологічний самозахист, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: зворотна деструктивна критика, ігнорування, маніпуляція, примушування; - маніпуляція - це неконструктивний вид впливу. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, конфронтація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, зустрічна маніпуляція

Ф. Зімбардо та М. Ляйппе 2000 р.	<p>Ф. Зімбардо та М. Ляйппе, досліджуючи психологію соціального впливу, не використовували строгі критерії класифікації методів впливу, розглядаючи його крізь призму ситуаційних форм, які не ведуть до глибоко-особистісних результатів для адресата:</p> <ul style="list-style-type: none"> - переконання; - поступливість; - конформність; - підпорядкування авторитету; - дисонанс; - самоатрибуція; - соціальне навчання; - обумовлювання; - забобони; - невербальна комунікація; - підпорогове навіювання. <p>Перераховані різномірні феномени впливу науковці в дослідженні віднесли до способів, технік та ефектів впливу</p>
П. Мельник 2001 р.	<p>Науковці запропонували виділяти такі форми впливу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навіювання - це вплив на особу не критикою, а особистим прикладом поведінки, авторитетом, словом; - переконання - це вплив на особу через логічне слово, емоції, дискусію, наведення прикладів з досвіду та історії; - прохання - це вплив на особу через слово при добрих стосунках; - погроза - це вплив на особу через залякування, обіцянки спричинити підлеглому зло; - підкуп - це вплив на особу через схиляння її на свій бік будь-якими засобами; - наказ - це офіційне розпорядження органів, що мають владу
А. Пилипенко 2005 р.	<p>Науковці, вивчаючи та аналізуючи різновиди впливу, запропонували розглядати його крізь призму методів керівництва, які цілеспрямовано впливають на створення сприятливих умов для функціонування та розвитку підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - господарсько-економічний вплив; - організаційно-розпорядничий вплив; - соціально-психологічний вплив

4. Інші методи психологічного впливу в сучасному світі

Газлайтинг
 Булінг
 Мобінг
 Бодішеймінг
 Харасмент
 Сталкінг
 Ейджизм
 Ейблізм
 Лукізм

ГАЗЛАЙТИНГ

Газлайтинг — це форма маніпуляції, яка виникає в аб'юзивних (образливих), часто співзалежних відносинах, коли маніпулятор намагається змусити когось іншого (або групу людей) поставити під сумнів їхню власну реальність, пам'ять або сприйняття.

Простими словами Газлайтинг — це підступний, а іноді й прихований тип емоційного насильства, коли кривдник змушує жертву поставити під сумнів свою адекватність та розум. Зрештою жертва газлайтингу починає ставити собі питання, чи не втрачає вона розум.

У яких відносинах виникає газлайтинг?

Газлайтинг відбувається у відносинах, де є нерівна динаміка сили. Насамперед він виникає

- у особистих (романтичних, подружніх) відносинах, але нерідко він виникає серед друзів, членів сім'ї (наприклад, у відносинах з батьками), у професійних відносинах (начальник чи колега, схильний до маніпуляцій, полює на підлеглого) і навіть з боку громадських діячів (наприклад, політиків).

Токсичні люди використовують цей тип емоційного насильства, щоб впливати на інших, маніпулювати друзями, членами сім'ї, а іноді колегами.

Звідки “газлайтинг” отримав свою назву?

Термін “газлайтинг” походить з п'єси Патрика Гамілттона 1938 року, відомої в Америці як “Ангел-стріт”, яка пізніше стала основою для створення фільму “Газове світло” Альфреда Хічкока.

У цьому фільмі чоловік, схильний до маніпуляцій, намагається змусити свою дружину думати, що вона божеволіє, вносячи незначні зміни в її оточення, у тому числі повільно і неухильно приглушуючи полум'я газової лампи. В одній ключовій сцені чоловік змушує блимати газові ліхтарі у будинку, запалюючи їх на горіщі будинку. Проте, коли дружина запитує, чому блимають газові ліхтарі, він наполягає, що насправді цього не відбувається, і що це все в її уяві, змушуючи її сумніватися у своєму сприйнятті. Він не тільки руйнує її оточення і змушує її повірити у своє божевілля, але також ображає і контролює дружину (прояв аб'юзу), ізолюючи від сім'ї та друзів.

Отже, дружина постійно сумнівається у собі, своїх почуттях, сприйнятті та спогадах. Крім того, вона відчувається невротичною, надчутливою та неконтрольованою, що і є метою газлайтингу – зробити жертву невпевненою в тому, що правда, а що ні.

Оскільки цей фільм був точним зображенням контролюючих та токсичних дій, які використовують маніпулятивні люди (аб'юзери), психологи та консультанти почали називати цей тип емоційно образливої поведінки «газлайтингом».

Приклади газлайтингу.

- Та годі тобі. Я ніколи цього не казав.
- Ти просто надто чутлива.
- Я не знаю, чому ти все так сприймаєш...
- Ти такий чутливий!
- Перестань поводитися як божевільний / божевільна.
- Ти просто параноїк.
- Тобі просто подобається намагатися збити мене зі шляху.
- Я просто пожартував!
- Ти це вигадуєш.
- Це не важливо.
- Ти надто гостро реагуєш.
- Ти завжди такий драматичний.
- Не хвилюйся так.
- Цього ніколи не було.
- Ти ж знаєш, що в тебе погана пам'ять.
- Ти істеричка.
- Ось знову, ти такий невдячний.
- Ніхто тобі не вірить, чому я повинен?

Стадії газлайтингу.

1. **Брехня і перебільшення.** Газлайтер створить у вас враження, що з вами щось не так, звинуватить вас у хибних припущеннях і звинуваченнях, а не в об'єктивних фактах, що піддаються перевірці.
2. **Повторення.** Газлайтер постійно повторює своє твердження, щоб атакувати свою жертву, контролювати розмову та домінувати у відносинах.
3. **Вибухає, коли йому кидають виклик.** Коли газлайтера звинувачують у брехні, він посилює сварку, подвоюючи свої атаки, заперечення, звинувачення та інші хибні твердження.
4. **Вигорання жертви.** Газлайтер зрештою вимотує жертву, яка в результаті відчуває зневіру, страх і невпевненість у собі. Жертва продовжує сумніватися у своїй особистості та реальності.
5. **Співзалежні відносини.** У відносинах газлайтер змушує жертву почуватися невпевнено та тривожно. Газлайтер часто загрожує піти, створюючи взаємозалежні відносини, засновані на страху та вразливості.
6. **Хибна надія.** Як ще одна тактика маніпуляції газлайтер іноді ставитиметься до жертви з добротою або каяттям, щоб дати їй хибну надію.
7. **Домінування та контроль.** Кінцева мета патологічного газлайтера – отримати контроль, домінувати та використовувати у своїх інтересах іншу людину. Підтримуючи свої маніпуляції та брехню, газлайтер тримає жертву у постійному стані незахищеності, сумнівів та страху.

Типи газлайтерів.

У своїй книзі «Ефект газового світла» доктор Стерн каже, що існує три типи газлайтерів:

Гламурний Газлайтер.

Він створює особливий світ спеціально для вас. Ви та ваші друзі вражені тим, наскільки він романтичний. Він досить привабливий у більшості ситуацій. Але вам, він здається двоособовим, тому що ви знаєте, яку отруту він викидає за спиною тих, до кого

він найдобріший на публіці.

Хороший хлопець.

Хороші хлопці повинні здаватися хорошими та розумними, щоб досягти свого. Ви не можете точно вказати, що не так або відчувати незадоволеність, адже він, здається, завжди допомагає і підтримує вас. Він працює, щоб принести задоволення вам та іншим, але ви почуваетесь невпевнено. Ви відчуваєте, що врешті-решт він завжди досягає свого, але ви не можете зрозуміти, як це сталося. Ви бачите прекрасні стосунки з ним, але дедалі більше відчуваєте депресію та розчарування з приводу життя загалом.

Залякуючий Газлайтер.

Залякує, стримує та звинувачує. Часто істерить. Жертва його боїться. Здається, що ви йому зовсім не подобається (ваші погляди, переконання і т. д.). Він загрожує піти, забрати ваших дітей, залишити вас ні з чим тощо.

Форми газлайтингу.

Існує чотири основні форми поведінки газлайтингу:

- пряма брехня;
- маніпулювання реальністю;
- призначення цапа-відбувайла;
- примус.

Пряма брехня.

Пряма брехня найменш руйнівна, але все ж таки дуже шкідлива. Цей тип брехні переважно спрямований на приховування таємної поведінки. Невірний партнер може швидко брехати про те, де він був, що він робив. З ким був і скільки часу він витратив на щось чи куди насправді пішли гроші. Цей тип брехні викликає глибоке почуття недовіри у відносинах, оскільки партнери часто бувають приголомшені легкістю, з якою партнер неодноразово брехав їм. Це також створює подвійний удар зради для партнерів, тому що вони відчувають себе зрадженними з боку своєї другої половинки, але також зражені самі собою, оскільки вони вірять брехні.

Маніпулювання реальністю.

Цей тип газлайтингу може змусити вас відчувати, що ви повільно і невблаганно втрачаєте контроль над своїм розумом. Це тому, що ваша здатність сприймати те, що реально, і довіряти своїй пам'яті та міркуванням – це саме те, що газлайтер атакує і намагається підірвати.

Наприклад, Ви з чоловіком пішли поїсти до чудового ресторану. Ваш чоловік відкрито фліртує з офіціанткою під час їжі. Коли ви кажете про свій дискомфорт із цього приводу, ваш чоловік це заперечує. Але, крім того, він також перевертає це проти вас. Він може сказати вам, що ви ханжа і чіпляєтеся до дрібниць, що ви стали параноїком і бачите речі, яких не існує. Він може сказати вам, що турбується про вас, тому що ви, здається, настільки невпевнені в собі, що засмучуєтеся через безневинний флірт з офіціанткою, і, можливо, вам буде корисна терапія.

Замість брехати про власну поведінку, газлайтер атакує почуття реальності свого партнера. Цей тип маніпуляції з реальністю неймовірно руйнівний, тому що він порушує самовідчуття партнера та підриває душевну рівновагу, впевненість у собі та самооцінку.

Призначення цапів-відбувайлів.

Це дія чи практика покладання провини іншого з метою відвернути увагу чи відповідальність від себе. Газлайтери використовують цапів-відбувайлів, щоб таємно звалити провину на свого партнера для виправдання власної поведінки. Наприклад, невірна людина відкрито звинувачує свого партнера у своїй невірності. Це може виглядати

як скарги на те, що партнер недостатньо сексуальний або поводить себе не так, як подобається зраднику. Це може виглядати як критика того, як партнер виглядає, як він одягається, його риси характеру і т.д.

Для відданих партнерів пошук цапів-відбувайлів може бути особливо небезпечним, оскільки вони намагаються розібратися, в чому їхня відповідальність і вина у відносинах, а в чому – ні. Немає жодних сумнівів у тому, що всі ми привносимо до наших відносин глибоку недосконалість та недоліки характеру. Однак недолік характеру однієї людини не може бути виправданням для порушення угод про взаємини з боку іншої.

Примус.

Примусова поведінка охоплює діапазон від атаки чарівністю, з одного боку, до знущань чи агресивної поведінки з іншого.

Чоловіки та жінки, які приховують зраду, можуть бути дуже привабливими. Вони використовують дотепність, гумор та здатність маніпулювати. Це може бути схоже на турботу, сексуальну спокусу та флірт, забаву та гру. Віддані партнери часто зазнають атак чарівності та спокуси на повну силу, і всі вони спрямовані на те, щоб приховати зрадницьку поведінку. Атаки чарівністю можуть виражатися у формі подарунків. Вони мотивовані почуттям провини за зраду і є способом «примирення» за невірність за збереження таємного подвійного життя. Атаки чарівністю можуть бути спрямовані на відволікання відданого партнера від відчуття, що у стосунках щось не так.

У цьому типі газлайтингу партнер також чинить тиск за допомогою словесних та емоційних маніпуляцій або їх комбінації. Наприклад, з боку газлайтера може виникнути тиск, що змушує погодитися на відмову від відповіді на телефонні дзвінки, запізнення додому, «дружбу» з жінкою, проведення багато часу в барах, кокетлива поведінка тощо. Такі маніпуляції спрямовані на те, щоб переконати відданого партнера, що поведінка, яку він чи вона бачить, нешкідлива.

Знуцання чи агресивна поведінка як вид примусу повністю проявляється через порушення кордонів іншою людиною. Це може виглядати як крик чи фізичне залякування, фізична шкода, контроль над фінансами чи іншими сімейними ресурсами, примус до небажаних статевих контактів тощо. Цей тип примусової поведінки створює глибоку шкоду та недовіру у відносинах.

Що робити, якщо вас газлайтять.

Перший крок до звільнення від газлайтингу – це розірвати деструктивне коло зловживань. Не дозволяйте кривднику зірвати ваші плани, адже він, швидше за все, посилить свої маніпуляції, дізнавшись про ваш намір розірвати стосунки з ним. Підготуйтеся до цього і постарайтеся залишатися на крок перед ним. Ось кілька додаткових порад, які можуть допомогти:

- **Шукайте допомоги у когось поза стосунками.** Зверніться до друга, члена сім'ї або колеги, якому ви довіряєте. Це буде непросто, оскільки побічним ефектом газлайтингу є почуття ізоляції: жертвою маніпулюють, змушуючи повірити, що їхній кривдник – єдиний, хто їх справді розуміє. Зрозумійте, що це не так, і знайдіть довірену особу, яка може допомогти вам оцінити ситуацію, підтвердити ваші спогади та / або підтвердити, що щось не так.

- **Ведіть секретний щоденник.** Це дозволить вам відстежувати події, включаючи дату, час та подробиці того, що сталося.

- **Робіть фотографії та зберігайте голосові нотатки.** Це також допоможе «перевірити факти» у своїх спогадах. Використання мобільного телефону або пристрою для опису подій – це швидкий спосіб записати те, що сталося, своїми словами.

▪ **Відновлюйте себе.** Розглядаєте сімейну терапію із вашим партнером? Зробіть це, але не забудьте замовити свої власні приватні сеанси. І пам'ятайте: може знадобитися тривала регулярна терапія з кваліфікованим фахівцем, щоб озброїти вас інструментами, необхідними для того, щоб вирватися з токсичних відносин або хоча б дистанціюватися від них. Зрештою, побудувати міцний міст між вашими минулими помилками та вашими майбутніми успіхами навряд чи вдасться за один сеанс.

▪ **Зосередьтеся на собі.** Не втрачайте самовідчуття. Створюйте власний простір внутрішньо, подумки та емоційно, а потім і ззовні, взаємодіючи з людьми, які пов'язані з токсичними відносинами. Приділіть таку необхідну увагу будь-яким відносинам, які могли залишатися в тіні через вашого партнера-газлайтера, та відкрийте себе для знайомства з новими людьми.

▪ **Довіряйте своїй інтуїції.** Прийміть рішення прислухатися до своєї інтуїції та слідувати своїм інстинктам. Припиніть ставити під сумнів свої думки, почуття, сприйняття чогось. Ви особистість, тому ваші емоції, думки та спогади ніколи не повинні бути предметом суперечок.

ЩО ТАКЕ БУЛІНГ ТА ЯКІ ЙОГО ПРИЧИНИ

Булінг – це агресивна і вкрай неприємна поведінка однієї дитини або групи дітей по відношенню до іншої дитини, що супроводжується постійним фізичним і психологічним впливом.

Кривдники можуть знайти безліч причин щоб цькувати дитину: зовнішність, що не вписується у загальноприйняті рамки, поведінка, думки, які не збігаються з думкою більшості, тощо.

Яскравими прикладами булінгу є словесні образи, навмисне неприйняття дитини до колективу, шантаж та навіть побиття.

"Успіхи у навчанні, матеріальні можливості та навіть особливості характеру можуть стати основою для булінгу. Крім того, жертвою булінгу може стати також той, кому складно спілкуватися з однолітками, хто поводить себе відлюдкувато чи, навпаки, провокативно", – зауважують психологи.

Частіше за все **люди, що цькують, вважають, що це смішно** і в цьому немає великої проблеми чи трагедії, а також, що дорослі не будуть звертати на це увагу.

Булінг (знуцання, цькування, залякування) – це **зарозуміла, образлива поведінка, пов'язана з дисбалансом влади, авторитету або сили.** Булінг проявляється в багатьох формах: є вербальна, фізична, соціальна форми булінгу, а також кіберзалякування.

Яким буває булінг?

Булінг може проявлятися у вигляді **психологічного тиску (образи, приниження, погрози, ігнорування тощо)** та **фізичних знущань (удари, поштовхи, принизливий фізичний контакт, побиття та інше).**

ЩО РОБИТИ, ЯКЩО ТИ СТАВ ЖЕРТВОЮ БУЛІНГУ

Перше і найголовніше правило – **не тримати це у секреті.** Розкажи друзям, знайомим чи рідним про те, що тебе ображають у школі, цього не слід соромитись.

Інколи допомогти з вирішенням складної ситуації у школі може абсолютно не пов'язана з цим людина: тренер у секції, куди ти ходиш після школи, або вчитель, до якого ти ходиш на додаткові заняття.

Також **не слід звинувачувати себе** у тому, що тебе цькують. Ми говорили раніше,

що кривдникам легко знайти жертву булінгу, адже для цього слід просто якимось відрізнитись від оточуючих.

Якщо цькування у школі перетворились зі словесних на фізичні – **йди до директора школи або завуча та докладно розкажи їм про це**. Також повідом про ситуацію батьків.

Якщо у школі є психолог, то можна сміливо звернутись до нього, щоб відновити відчуття впевненості у своїх силах та зрозуміти, як діяти далі.

ЩО РОБИТИ, ЯКЩО ВИ СТАЛИ СВІДКОМ ЦЬКУВАННЯ

Якщо цькують твого друга чи подругу, то **одразу звернись до дорослих**: вчителя, старших товаришів, родичів, батьків тощо.

Якщо твій друг чи подруга поділилися з тобою, що вони потрапили у ситуацію булінгу, обов'язково говори з ними про це — вони **потребують твоєї підтримки**.

У жодному разі **не слід приєднуватись до групи, що цькує**, та висміювати проблеми свого друга чи подруги.

Якщо ви дорослий, який потерпав від булінгу колись, то **не проходите повз**. Спробуйте захистити дитину, яку ображають. При цьому не слід ображати дітей, які цькують, адже деякі роблять це, тому що самі постраждали від насильства (вдома, у спортивній секції, в іншій школі тощо). У таких випадках вони можуть виміщати свій біль через знущання і приниження слабших за себе.

Деякі діти булять, щоб ловити на собі захоплені погляди оточуючих, а відчуття переваги над іншими приносить їм задоволення. До того ж, нападаючи на когось вони захищаються від цькування. Іноді такі діти дуже імпульсивні і не можуть контролювати свій гнів. У таких випадках справа нерідко доходить і до фізичного насильства.

Спробуйте повідомити про булінг людей зі школи, де це відбувається, або батьків дитини.

ЩО РОБИТИ, ЯКЩО ІНШИХ ЦЬКУЄШ ТИ

Зрозумій, **булінг – це твої дії, а не твоя особистість**. Ти можеш ними керувати та змінювати на краще. Пам'ятай, що **булінг завдає фізичного та емоційного болю** іншому, а тому подумай, чи дійсно ти цього прагнеш? **Деякі речі** можуть здаватися смішними та невинними, проте вони **можуть завдати шкоди іншій людині**.

ЯК ДОПОМОГТИ ДИТИНІ, ЯКА ЦЬКУЄ ІНШИХ

Ми вже казали, що в ситуації булінгу завжди беруть участь три сторони, а тому, коли ви дізнались про цькування у школі, не слід забувати про тих, хто ображає. Психологи зауважують, що дитині, яка булить інших, **увага та допомога потрібна не менше, ніж тій, яка страждає від булінгу**.

Відверто поговоріть з нею про те, що відбувається, з'ясуйте як вона ставиться до своїх дій і як реагують інші діти. Ви можете почути, що "всі так роблять", або "він заслуговує на це". Уважно вислухайте і зосередьтеся на пошуці фактів, а не на своїх припущеннях.

Не применшуйте серйозність ситуації такими кліше, як "хлопчики завжди будуть хлопчиками" або "глузування, бійки та інші форми агресивної поведінки — просто дитячі жарти і цілком природна частина дитинства".

Ретельно поясніть, які дії ви вважаєте переслідуванням інших. До них відносяться: цькування, образливі прізвиська, загрози фізичного насильства, залякування, висміювання, коментарі з сексуальним підтекстом, бойкот іншої дитини або підбурювання до ігнорування, плітки, публічні приниження, штовхання, плювки, псування особистих речей, принизливі висловлювання або жести.

Спокійно поясніть дитині, що її поведінка може завдати шкоди не тільки жертві, а й усім оточуючим. І щодалі це заходитиме, тим гірше булінг впливатиме на всіх учасників.

Дайте зрозуміти дитині, що **агресивна поведінка є дуже серйозною проблемою**, і ви не будете терпіти це в майбутньому. Чітко і наполегливо, але без гніву, попросіть дитину зупинити насильство. Скажіть дитині, що їй потрібна допомога, а тому ви тимчасово триматимете зв'язок з учителями, щоб упевнитись — дитина намагається змінити ситуацію.

Загрози і покарання не спрацюють. Можливо, на якийсь час це припинить булінг, та в перспективі це може тільки посилити агресію і невдоволення. Буде зайвим концентрувати увагу на відчуттях дитини, яку булять. Той, хто виявляє агресію, як правило відсторонюється від почуттів іншої людини.

Пам'ятайте, що **агресивна поведінка та прояви насильства можуть вказувати на емоційні проблеми вашої дитини та розлади поведінки.**

МОБІНГ

Мобінг — це один із різновидів цькування. Цей термін вживають лише тоді, коли йдеться про приниження на роботі. Найчастіше мобінг проявляється як психологічне знущення над колегою чи групою працівників або керівництвом.

Людина, яка відчуває приниження і цькування на роботі, часто не знає, куди звертатися за допомогою. Варто запам'ятати, що цими питаннями займається Державна служба з питань праці. 1 грудня 2022 року Верховна Рада України прийняла закон про мобінг (**№5749**), за яким передбачена адміністративна відповідальність за мобінг на роботі.

Що означає мобінг на роботі

У законопроекті Верховної Ради прописане також і визначення мобінгу як терміну.

Мобінг — це діяння роботодавця або окремих працівників трудового колективу, які спрямовані на приниження гідності та честі працівника, його професійної (ділової) репутації у формі психологічного та/або економічного тиску, зокрема, зі застосуванням засобів електронних комунікацій, створення стосовно нього напруженої, ворожої, образливої атмосфери, зокрема, що змушує особу недооцінювати власну професійну придатність.

Таке цькування розглядають як одну з форм дискримінації прав людини в трудових відносинах. Воно може проявитися через економічне, психологічне чи інше насильство з метою приниження гідності співробітника.

Типовими **ознаками мобінгу** на роботі є:

- діяння постійно повторюються;
- існування чітко визначених сторін — жертва (потерпілий), кривдник та спостерігач (за наявності);
- бездіяльність чи дії кривдника, які призводять до приниження, заподіяння моральної шкоди, страху, тривоги або навіть спричинення соціальної ізоляції потерпілого на роботі, примушування змінити місце роботи.

Щоб зрозуміти, чи присутній мобінг на вашій роботі, варто звернути увагу на його варіанти:

- ігнорування працівника, його ізоляція;
- поширення неправдивих чуток;

- надмірна прискіпливість;
- відпускання гострих слів в бік потерпілого;
- небажана поведінка з сексуальним контентом;
- донесення керівництву;
- завдання матеріальної шкоди.

Мобінг — яка відповідальність передбачена

Від початку грудня 2022 року за мобінг на роботі передбачено адміністративну відповідальність. Про це **повідомила** в телеграм-каналі народна депутатка Юлія Гришина.

Які саме штрафи чекають на кривдників:

- за перше правопорушення — штраф 1700-2550 гривень або 20-40 годин громадських робіт;
- друге та кожне наступне порушення протягом року або коли цькування ведеться групою осіб — штраф 3400-5100 гривень або 40-60 годин громадських робіт.

Нагадаємо, що подібний законопроект був на розгляді Верховної Ради ще 2019 року, однак його тоді не прийняли. Тепер Україна приєдналася до низки інших європейських країн (Швеція, Данія, Німеччина, Норвегія, Італія, Польща, Франція, Велика Британія), де мобінг на роботі заборонено на законодавчому рівні.

БОДІШЕЙМІНГ

Бодішеймінг (від англ. Body shaming – «осуд тіла») – це соціальний феномен, що характеризується виявом негативних емоцій та ставлення до власного тіла або тіл інших людей на основі їх зовнішнього вигляду.

Це може бути, наприклад, коли хтось каже, що людина занадто товста, занадто худа, або її тіло не відповідає певним “стандартам краси”. Важливо зрозуміти, що така поведінка може шкодити почуттям інших людей, а також призводити до проблем з психічним здоров’ям, як-от низька самооцінка або розлади харчування чи сну. Суспільство і медіа часто створюють зображення “ідеального тіла”, але кожен має право почуватися комфортно у своєму тілі, незалежно від його форми або розміру.

Види, типи чи форми бодішеймінгу.

Бодішеймінг може приймати різні форми та проявлятися в різних контекстах. Деякі з найпоширеніших видів включають:

1. **Fat-shaming (Створення сорому через повноту):** Це, можливо, найбільш поширений вид бодішеймінгу. Це стосується осуду і дискримінації людей з огляду на їх вагу або розмір. Засудження повних людей часто ґрунтується на стереотипах, що пов’язують повноту з лінощами, ненажерливістю або недостатнім самоконтролем.

2. **Skinny-shaming (Створення сорому через худобу):** Хоча це менш поширено, але люди з надмірною худобою також можуть стикатися з бодішеймінгом. Їх часто засуджують за недостатню вагу або вважають нездоровими.

3. **Age-shaming (Створення сорому через вік):** Це вид бодішеймінгу, при якому особи осуджуються за те, що вони виглядають “занадто старими” або “не на свій вік”. Вікові стереотипи часто змушують людей почуватися некомфортно у власному тілі.

4. **Muscle-shaming (Створення сорому через м’язи):** Це стосується осуду людей, які виглядають занадто м’язистими або недостатньо м’язистими. Чоловіків часто критикують, якщо вони не відповідають стандартам “накачаного мачо”, в той час, як жінок можуть засуджувати за те, що вони занадто накачані або недостатньо “жіночні”.

5. **Height-shaming (Створення сорому через зріст):** Особи з невисоким або занадто високим зростом часто стикаються з бодішеймінгом. Суспільство часто пропагує ідею, що ідеальний чоловік має бути високим, а ідеальна жінка — не дуже висока, що створює проблеми для людей, які не вписуються в ці стереотипи.

6. **Hair-shaming (Створення сорому через волосся):** Це стосується осуду людей за їх природне волосся, включаючи колір, текстуру або кількість волосся. Це може охоплювати засудження жінок за наявність волосся на тілі, засудження людей з кучерявим волоссям або засудження тих, хто сивіє.

7. **Race-shaming (Створення сорому через расу):** Осуд людей за їх расові ознаки, такі як колір шкіри, форма носа або форма очей. Це часто ґрунтується на расизмі та стереотипах і може привести до значної дискримінації.

8. **Scar-shaming (Створення сорому через шрами):** Осуд людей за наявність видимих шрамів, пігментних плям або інших змін шкіри. Такий бодішеймінг може вплинути на людей, які мають шрами від операцій, травм і так далі.

9. **Ability-shaming (Створення сорому через обмеження здатностей):** Осуд людей на основі їх фізичних або психічних здатностей. Це може охоплювати засудження людей з інвалідністю або тих, хто має особливості розвитку.

10. **Gender-shaming (Створення сорому через гендер):** Засудження людей за несумісність із традиційними гендерними ролями. Це може охоплювати засудження трансгендерних людей, а також засудження чоловіків та жінок, які не відповідають стереотипним уявленням про “чоловічість” або “жіночість”.

Ці приклади показують, що бодішеймінг може бути пов’язаний з різними аспектами нашого вигляду та ідентичності.

ХАРАСМЕНТ

Харасмент (Гарасмент) – це форма переслідування, домагання, дискримінації, що включає будь-яку образливу, зневажливу або принизливу для людини (одержувача) фізичну, словесну або невербальну поведінку.

Простими словами, **Харасмент** — це поведінка або дії, які порушують право на гідне та шанобливе ставлення в будь-якому середовищі, вільному від дискримінації та утисків.

Слово «харасмент» походить від англійського harass «турбувати, тривожити, виснажувати, дошкуляти» і означає такі дії або поведінку, при якій хтось поводитися щодо вас неприйнятним, образливим, принизливим або застрашливим чином на підставі таких ознак:

- вік;
- раса;
- колір шкіри;
- релігія;
- національне походження;
- стать;
- гендерна ідентичність;
- вагітність;
- сексуальна орієнтація;
- інвалідність;
- генетична інформація.

Синоніми: домагання, дискримінація, утиски.

Особливості харасменту.

- Харасмент може бути тривалим і повторюваним, або ж разовим інцидентом, настільки серйозним, що негативно впливає на ваше соціальне життя, роботу або навчання.

- Харасмент може бути з боку окремої людини або групи осіб.

- Харасмент може бути особистим або виражатися за допомогою Інтернету (в тому числі в соціальних мережах), текстових повідомлень або телефонних дзвінків.

Важливо пам'ятати про те, що поведінка, прийнятна для однієї людини, може бути образливою для іншої. Незалежно від того, чи є переслідування навмисним чи ні, важливий його вплив на одержувача.

Причини харасменту.

Харасмент використовується або для затвердження, або для підриву влади, або для особистого задоволення. Випадки звинувачень в харасменті, які потрапляють в заголовки газет, зазвичай носять сексуальний або расовий характер, але будь-хто, кого вважають іншим, відмінним від усіх, може піддаватися харасменту.

Приклади харасменту:

- Колега неодноразово висміює ваш хіджаб.
- Менеджер регулярно робить недоречні коментарі про вашу зовнішність.
- Співробітник загрожує вашій безпеці.
- Начальник потирає вам плечі, робить непристойні натяки сексуального характеру попри ваші неодноразові заперечення.

Форми харасменту:

1. **Фізичний** (неприпустимі образливі або недоречні жести, фізичні дотики, хуліганство або напад, включаючи сексуальне насильство, небажані фізичні натяки на сексуальну активність).

2. **Словесний** (обзивання, недоречні коментарі, жарти, анекдоти, образи та вирази, пов'язані зі статтю, етнічним походженням, інвалідністю, сексуальною орієнтацією, гендерною ідентичністю або її зміною, релігією, віком або будь-якими іншими особистими характеристиками, які є образливими для людини або групи; образливі або недоречні коментарі про одяг або зовнішній вигляд людини; нав'язливі питання про будь-чие особисте життя, в тому числі про його або її сексуальне життя).

3. **Невербальний** (текстові повідомлення або електронні листи, залишення неприємних вам речей, усмішки, свист; графіті за расовою або сексуальною ознакою, що належать до особистих характеристик або приватного життя людини; оприлюднення образливих матеріалів, включаючи зображення порнографічного або сексуального характеру).

ЩО ТАКЕ СТАЛКІНГ ТА ЧОМУ ВІН НЕБЕЗПЕЧНИЙ?

Десятки смс, телефонних дзвінків та повідомлень, відстежування усіх дописів у соціальних мережах, силует переслідувача, який чекає під дверима чи за рогом, вдома чи на роботі, докучає Вам чи Вашій родині, створює некомфортні ситуації – це **типова картина сталкінгу**.

Як Ви вже могли зрозуміти, **сталкінг** (англ. **Stalking** – “переслідування”) – це небажана нав'язлива увага до однієї людини з боку іншої людини або групи людей. Така

«увага» розцінюється як **форма домагання і залякування та виражається в переслідуванні жертви, стеженні за нею.**

Цікаво, що сталкінг може мати свої різновиди. Так, у сучасному суспільстві популярний такий різновид сталкінгу, як кіберсталкінг. Велика кількість електронних листів та повідомлень із приниженнями, звинуваченнями, наполяганнями про зустріч, тотальний збір особистої інформації про жертву, відстежування її активності та IP-адреси, замовлення речей чи товарів на ім'я жертви, публікації образливих висловлювань в її сторону та багато іншого – це все у певній мірі може розцінюватись як форма кіберсталкінгу.

Реальні цифри та реальні випадки

Побутує думка, що здебільшого жертвами сталкінгу є знаменитості, проте це черговий міф. Насправді **страждають люди різного віку та соціальних груп.** Так, у 2011 році американські дослідники Центру з контролю і профілактики захворювань США повідомляли, що близько 15% американок і майже 6% американців хоч раз піддавалися сталкінгу. Серед них 54% жінок і 48% чоловіків вперше стали жертвами сталкінгу у віці до 25 років.

Організація Stalking Resource Center (SRC) з США, яка з 2002 року вивчає проблеми переслідування, пише, що тільки в США в 2010 році жертвами сталкінгу стали 7,5 млн осіб, **61% з яких – це жінки** (джерело: zona.media).

В Україні окремі дослідження за кількістю переслідуваних відсутні.

ЕЙДЖИЗМ

Ейджизм — це форма дискримінації конкретної людини або групи осіб за ознакою їх віку.

Простими словами, **Ейджизм** — це дискримінація або упереджене ставлення до людей, засноване на їхньому віці.

Так, наприклад, люди похилого віку не можуть знайти собі гідну роботу, оскільки роботодавець схильний набирати тільки молодих співробітників.

Сам по собі, термін «Ейджизм» був придуманий в 1969 році Робертом Батлером, який порівнював дискримінацію літніх людей з дискримінацією за ознакою статі, віросповідання або етнічної приналежності. Він висловив надію на те, що, створивши конкретний термін для обговорення вікової дискримінації, він зможе створити резонанс в суспільстві та спонукати його до розв'язання даної проблеми.

Досить часто, цей термін застосовується щодо дискримінації саме літніх людей, але це в корені не вірно. Річ у тому, що ейджизм базується на стереотипних думках, так само як і расизм, сексизм та інші прояви ксенофобії. А це значить, що в категорію дискримінованих можуть потрапити як літні, так молоді люди. Так, наприклад, на роботу можуть не брати молодих людей, мотивуючи це тим, що вони ще занадто юні та безвідповідальні, а значить не зможуть бути продуктивними співробітниками.

Основні види ЕЙДЖИЗМУ.

Як ми могли зрозуміти з наведених вище прикладів, сам по собі ейджизм дуже неоднорідний і існує в декількох варіаціях. У сучасному науковому співтоваристві заведено ділити цю форму вікової дискримінації на наступні основні види:

- **Едалтизм (adulthoodism)** – це ситуація коли перевага віддається старшим людям, а молодь вважається ще незрілою та до них ставляться як до дітей;

- **Джейнізм** (*jeunism*) – в такому випадку дискримінації піддаються люди похилого віку;
- **Едалтоцентризм** (*adultcentricism*) – це завищений егоцентризм у дорослих;
- **Ювенальний ейджизм** (*juvenile ageism*) – це ситуація коли на рівні державних інститутів відбувається дискримінація неповнолітніх в цілому;
- **Геронтократія** (*gerontocracy*) – це коли влада і вплив у країні належить людям похилого віку.

Насправді проблема ЕЙДЖИЗМУ, це досить складна і неоднозначна тема. Річ у тім, що багато стереотипів пов'язані з тим чи іншим видом дискримінації за віком, мають під собою цілком конструктивну основу. Так, наприклад, очевидним фактом є те, що молоді люди більш енергійні та здатні більш активно виконувати поставлені завдання. Вони швидше навчаються новому і пристосовуються у мінливому навколишньому середовищі. Проте на боці старших людей, є вже багатий досвід і знання. Вони більш відповідальні та серйозно підходять до роботи. З цих прикладів видно, що свої плюси є в обох вікових категоріях, але в кожному відношенні слід враховувати і індивідуальність людини. Всі люди різні. Є активні та дуже просунуті в сучасних аспектах літні люди. Є дуже відповідальні та розумні молоді люди. Так що, з огляду на подібні приклади, вельми нерозумно упереджено ставиться до людини базуючись тільки на її віці.

ЕЙБЛІЗМ

У нашому суспільстві процвітає ейблізм.

На жаль, це досить розповсюджене явище, незважаючи на те, що існують методи боротьби з ним. Це не тільки обмежує свободу людей з інвалідністю, а також є інструментом насильства.

Взагалі, ейблізмом вважається будь який вид дискримінації на підставі інвалідності.

Наприклад, людям з інвалідністю важко отримати роботу, бо роботодавці вважають, що їх продуктивність буде меншою за середню, або їм потрібні будуть не вигідні для роботодавців умови. Також не у всіх офісах є пандуси та спеціальні парковки. Єдиний вихід для людей з інвалідністю з'явився досить-таки недавно — дистанційна робота. Однак не всіх влаштовує такий спосіб. Люди з інвалідністю також хочуть жити повним життям.

На додачу до цього навіть у великих містах людям на інвалідній колясці важко пересуватися без супроводжуючої особи. Немає надписів шрифтом Брайля, голосові повідомлення не дублюються візуально. Також інвалідам часто не надають пільги, транспорт для пересування.

Ще існує проблема стигматизації, прирівнення інвалідності до чогось поганого шляхом використання діагнозів в значенні образливих слів. Людина не змогла відповісти на питання — їй часто відповідають: "Ти що, даун/аутист?". Поліз у бійку з кулаками — "Та він псих".

Формуються стереотипи про те, що люди з синдромом Дауна або порушеннями аутистичного спектру — дурні, а люди з психічними розладами — агресивні. Через подібні стереотипи людей з інвалідністю сприймають насторожено або навіть вороже.

Часто до них ставляться як до малих дітей. Їх можуть жаліти або ставити зайві нетактовні питання про їх стан, підкреслюючи, що людина не така, як усі.

Для людей з інвалідністю досить неприємно, коли на перший план виходить діагноз, а не моральні якості. До цього часто примішуються насмішки та булінг, причому не

тільки з боку дитячого колективу, а досить часто і з боку дорослих людей.

ЛУКИЗМ

Лукизм (від англ. “look” – вигляд) – це соціальний феномен, який полягає в дискримінації осіб на основі їх зовнішнього вигляду або фізичної привабливості.

Простими словами, **Лукизм** — це ситуація, коли люди ставляться до інших краще або гірше в залежності від того, наскільки вони відповідають загальноприйнятим стандартам краси.

Це трохи схоже на ситуацію в школі, коли діти, які виглядають “класно” чи “модно”, можуть ставати популярнішими, тоді як ті, хто виглядає не так, як цього очікують інші, можуть стати предметом насмішок або бодішеймінгу. Це проблема не лише серед дітей. Лукизм існує скрізь — в роботі, у засобах масової інформації, навіть у наших власних дружніх відносинах. Це дискримінація на основі вигляду, і вона впливає на багато аспектів життя людей.

Термін “лукизм” походить від англійського слова “look”, що означає “вигляд”, і був вперше використаний в 1970-х роках для опису дискримінації на основі зовнішності. Він виник у контексті суспільної боротьби за рівність та права, в ході якої активно обговорювались питання расової, гендерної та класової дискримінації.

Початково “лукизм” описував лише упереджене ставлення до осіб на основі їхньої фізичної привабливості. Втім, з часом поняття стало охоплювати більш широкі аспекти, включаючи привілеї, які отримують особи, вигляд яких відповідає соціально прийнятним стандартам краси, а також негативні наслідки, які виникають для тих, хто від них відступає.

Прояви лукизму в сучасному світі.

Сприйняття лукизму у сучасному суспільстві зазнало відчутних змін, виростаючи до більш витонченої та багатогранної концепції, ніж проста оцінка зовнішності. Він перетворився на впливовий фактор, який пронизує все від масової культури до повсякденного життя, сформувавши певну зацикленість на образі та вигляді.

В медіа та культурній сфері прояви лукизму стають все очевиднішими. Стандарти краси, які поширюються через рекламу, телебачення, фільми та соціальні медіа, накладають сильний тиск на особистісну самоідентифікацію та самооцінку людей.

Однак, цей феномен не обмежується лише медіапростором. Зовнішній вигляд виступає як мірило успіху, статусу та цінностей у різних аспектах життя, від особистих стосунків до кар’єрного зростання. Це, на жаль, призводить до того, що зовнішній вигляд набуває значної ваги в міжособистісних відносинах, іноді приймаючи надмірні масштаби. Сучасний лукизм є багатоаспектним феноменом, вплив якого на наше суспільство потребує подальшого вивчення та осмислення.

Таким чином, лукизм пройшов шлях від простого концепту до складної соціальної проблеми. Він набув нового змісту і поширеності, але водночас продовжує охоплювати дискримінацію на основі зовнішності, яка була його вихідною точкою.