

3. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. – Ч. 1. Логика // Г. Гегель Сочинения в 14-ти т. М.; Л.: Государственное издательство, 1930. – Т. 1. – 368 с.
4. Зинченко В.П. Тело как слово, образ и действие / В.П. Зинченко // Человек. – 2010. – № 2. – С. 34–47.
5. Косяк В.А. Людина та її тілесність у різних формах культури / В. А. Косяк. – Суми "Університетська книга". – 2010. – 318 с.
6. Косяк В.А. Універсум ритму / В.А. Косяк. – Суми : «Університетська книга». – 2008. – 137 с.
7. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. – 262 с.
8. Прудиус С.Д. Информационный аспект сознания / С. Д. Прудиус // Человек. – 2010. – № 4. – С. 167–180.
9. Lamont C. The philosophy of humanism / C. Lamont. – New York: Amnest – 1997. – 302 p.

### РЕЗЮМЕ

**Л. М. Щербаченко.** Телесное и вербальное в категориях внутреннего и внешнего.

*В статье рассмотрены отдельные доминанты телесных проявлений через мимику и жесты (физиогномика), связь их с внутренним на основе тела, которое является «функциональным органом» внутреннего и внешнего; сделана попытка осмысления их сложной взаимосвязи.*

**Ключевые слова:** телесное, вербальное, физиогномика, внутреннее, внешне.

### SUMMARY

**L. M. Shcherbachenko.** Corporal and Verbal in Categories of Internal and External.

*In the article the separate dominants of corporal displays are considered through mimic and gestures (physiognomy), connection them with internal on the basis of body which is a «functional organ» internal and external; the attempt of understanding of their complex intercommunication is done.*

**Key words:** corporal, verbal, physiognomy, internal, external.

УДК 316.6:16:177.2

**М. П. Препотенська, О. Ю. Драгун**  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

### СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОЛІЛОГІЧНОГО (ДІАЛОГІЧНОГО) СПІЛКУВАННЯ

*У часи розбудови демократії аналіз полілогу має гостру актуальність. В даній статті розглянуто соціально-психологічні засади полілогічного*

(діалогічного) спілкування. Відзначено такі типи полілогу як суб'єктно-суб'єктний, суб'єктно-об'єктний та об'єктно-об'єктний. Надані приклади полілогів, у процесі яких можна спостерігати явища психічного зараження, навіювання та наслідування, які також розгортають потенціал суб'єктно-об'єктних стосунків.

**Ключеві слова:** полілог, полілогічне спілкування, комунікативний вплив, комунікативні механізми, культура спілкування, маніпуляції ЗМІ.

В наш час розвитку демократії та свободи слова полілогічне (діалогічне) спілкування міцно увійшло в повсякденне життя, в дискурси ЗМІ. Особливе значення воно набуває в умовах кризи. Адже для вирішення соціально-політичних та економічних проблем необхідне їхнє широке обговорення, досягнення порозуміння у структурах влади і суспільних стосунках. Тому аналіз полілогу має гостру актуальність у часи розбудови демократії. Актуальність теми також спричинено її недостатньою вивченістю в науково-теоретичному контексті.

Зазначимо, що в історії науки і культури так склалося, що термін «полілог» не завжди сприймався автономно. Зазвичай, він тлумачився як різновид діалогу. Проте діалог і полілог навіть на рівні очевидності є принципово різними комунікативними ситуаціями. Адже взаємодія двох суб'єктів відбувається тет а тет, у зв'язку з чим виникають можливості максимальної душевності, сповідальності, взаємопорозуміння. В полілозі завжди наявний хтось «третьій» або «публіка» – спостерігачі, які чекають свого часу для репліки. Себто, такий дискурс демонструє багатоголосся і дає більшу палітру взаємовиявлення людей, роблячи спілкування більш публічним. Вважаємо, що видатна ідея М. Бахтіна про поліфонію, розвиток цієї ідеї Ю. Кристевою і запровадження нею терміну «полілог» у контексті інтертекстуальності є достатньо коректними передумовами для обґрунтування полілогу як змістовно самостійної дефініції. Крім того, сучасна дослідниця проблем комунікації Є. М. Іванова у своїй праці «Полілог як трансформація діалогу в сучасному суспільстві» вперше всебічно обґрунтувала необхідність цього терміну для позначення спілкування *групи* комунікантів у межах одного дискурсу [2]. Тож і ми, звертаючись до поняття «полілог», будемо розуміти під цим спілкування саме декількох комунікантів, об'єднаних загальною темою обговорення.

Під час полілогічного спілкування маси людей мають змогу висловити свою точку зору, обмінятися думками. Обговорення відбуваються на прес-конференціях, брифінгах, гарячих лініях, на сторінках популярних газет, в інтерв'ю, тематичних передачах, телевізійних ток-шоу, Інтернет-форумах тощо. Метою нашої роботи є виявлення типологій полілогічного спілкування в залежності від психологічних та соціальних ролей комунікантів.

Низка закордонних та вітчизняних вчених, зокрема, Е. Берн, О. М. Корніяка, В. Леві, А. Маслоу, В. А. Семиченко, О. П. Сердюк, Г. Л. Чайка, Т. К. Чмут, Е. Шостром Лі Якокк вивчали психологічні особливості

полілогічного спілкування та його прикладні аспекти. О.П. Сердюк, Т.К. Чмут, Лі Якокк основну увагу зосереджували на засобах комунікації і видах взаємодії співрозмовників, зокрема, в конфліктних ситуаціях та під час переговорів. О. П. Сердюк аналізував проблеми управління комунікативним процесом [9, 74], Т. К. Чмут багато уваги приділяв культурі спілкування [8, 52]. Лі Якокк розглядав спілкування як цілеспрямовану діяльність [4, 48–49; 78–79]. Українські вчені-етики Г.Л. Чайка та О. М. Корніяка вивчали особливості полілогічного спілкування в його етичних нормах. Вони зазначили, що різноманітний світ людських взаємин є сферою безпосередньої реалізації моральності в тому аспекті, в якому він розкривається як полілогічне спілкування, як міжсуб'єктна взаємодія [3, 47–53]. В цілому, можна сказати, що проблематика полілогів представлена широким спектром наукових підходів, проте в них, з нашого погляду, бракує чіткої типології комунікантів та проєкції комунікативних ролей саме в полілогічній площині.

Полілогічне спілкування є однією з центральних проблем, через призму якої прояснюються питання людського взаєморозуміння і взаємосприйняття, лідерства і керівництва, згуртованості та конфліктності. Воно допомагає глибше розглянути процес міжособистісних взаємин та взаємодії у громадянському суспільстві. Згадаємо, що А. Маслоу презентував спілкування як провідну життєву потребу людини, підкреслював самостійну цінність спілкування для людини, яке не можна звести тільки до спільної діяльності [5, 285]. Людина включається в полілогічне спілкування в кожній новій життєвій ситуації по-своєму: сприймає інформацію або передає вказівки, виступає в ролі представника інституції чи транслює інструкції, або ж відкривається близькому другові. Отже, одна і та ж сама персона, залежно від соціальної ролі у конкретному комунікативному моменті, може спілкуватися від імені власної особи, виступати представником групи або бути посередником між різними сторонами, які беруть участь у спілкуванні. Така соціальна поліваріативність у процесі полілогічної комунікації спонукає звернути увагу на рівень суб'єктності та об'єктності комунікантів. Ми вбачаємо в системі полілогу наявні суб'єктно-суб'єктні, суб'єктно-об'єктні та об'єктно-об'єктні типи спілкування.

Полілогічне спілкування починається з відчуття людини людиною, коли відбувається попередня взаємооцінка й формується початкове емоційно-інтелектуальне відношення. У цьому процесі відіграють роль попередні відомості про співрозмовників, життєвий досвід та інші фактори, які породжують симпатію або антипатію «з першого погляду». Очевидно, що від того, як ми розмовляємо з людьми та як люди розмовляють з нами, залежить наш настрій, стан нервової системи та соціальні фактори – особистісний успіх, кар'єра, рівень міжособистісних стосунків. Володіючи вмінням спілкуватись «на рівних», людина уникає багатьох проблем, конфліктів, швидше досягає життєвих цілей.

Проте на думку Е. Шострома, сучасна людина часто вдається до маніпуляцій, і саме в цьому – коріння багатьох проблем. Маніпуляція зазвичай

тлумачиться як комунікативний вплив, який веде до створення в іншого певних мотиваційних станів (почуттів, стереотипів), що спонукають його до поведінки, вигідної тому, хто на нього впливає [6, 63]. Е. Шостром розрізняє чотири типи маніпуляторів: активний маніпулятор (впливає на інших, використовуючи активні методи, і найчастіше для цього вдається до техніки «обов'язків та очікувань»), а також використовує свій соціальний статус — керівника, батька, викладача), пасивний маніпулятор (демонструє роль безпорадного, такого, що мало в чому розуміється, таким чином, підштовхує іншого виконати роботу за нього), агресивний маніпулятор (ставиться до людей як до суперників, а то й ворогів, з якими він веде постійну боротьбу), та байдужий маніпулятор (намагається ніби уникнути контактів, демонструє індиферентність) [10, 104]. Сьогодні такі типи можна спостерігати зокрема у спілкуванні в мережі Інтернет, де є замовники, котрі фінансують маніпулювання, й виконавці, що готові виконати маніпуляції для розваги або з ідейних міркувань. Нерідко на важливих для політики форумах присутні представники обох (або більше) ворогуючих сторін. Незрозуміла активність одного комуніканта може спровокувати агресію іншого. Починається ескалація конфлікту. Кожна сторона щиро вважає «порушниками конвенції» опонентів. Доступ на форуми відкрито практично кожному, і немає нічого дивного в тому, що «заслані козачки» або «борці за світлу ідею» регулярно вступають у віртуальні сутички. Проте ніхто не хоче бути переможеним у цій боротьбі, зловмисно створеній супротивником для імітації думки реальних людей. Зазвичай форуми сприймаються як широкий обмін думками, тому першопочаткова ступінь довіри тут досить висока. Цим й зловживають маніпулятори всіх мастей. У даному комунікативному процесі стикаються суб'єкти, які включаються у комунікацію щиро, шукаючи порозуміння, прагнучи істини, та суб'єкти, які виконують «надзавдання», заказ своєї влади. Отже, вони розглядають онлайн-співрозмовників як об'єктивовані «предмети» впливу. Тут ми бачимо яскравий приклад суб'єкт-об'єктних стосунків у полілозі.

Громада складається з мікрогруп, співтовариств людей, де під час полілогів породжуються різноманітні соціально-психологічні (внутрішньо-групові) явища, які накладають відбиток на життя та діяльність учасників. У рольовому спілкуванні людина реалізує себе як виразник інтересів певних соціальних верств, набуває почуття належності до соціальної групи і відносин, суспільного захисту. За цими почуттями стоять важливі соціальні потреби конкретного індивідуума, задоволення яких частково здійснюється саме в рольовому спілкуванні. На думку Е. Берна, під час комунікації люди ситуативно тяжіють до ролей «Батька», «Дитини» й «Дорослого» [1, 229]. Як приклад, розглянемо конкретну життєву ситуацію. У певній корпорації одна із співробітниць не може знайти потрібний документ і запитально дивиться на своїх колег. У відповідь чує: А: «У тебе завжди все губиться» (позиція «Батька»); В: «Не дивися на мене, я нічого не брала» (позиція «Дитини»); В: «Давай поглянемо у шафу, мені здається, папірці знаходяться там» (позиція

«Дорослого»). Отже, будь-яка репліка комунікантів вкладається в цей рольовий трикутник.

Інший приклад рольового спілкування — батьківські збори в одній з київських шкіл. На зборах обговорювалося питання про те, що вчителька ображає учнів грубими словами, принижує їх. Зокрема, ця педагог могла назвати дитину, яка її дратувала, «воно», «придурок», «тупиця» і т. ін. У конфліктному полілозі брали участь батьки дітей класу, класний керівник та безпосередньо вчителька, з якою пов'язаний конфлікт. Обговорення склалося дуже гаряче, адже всі учасники були стурбовані. Під час полілогу вчитель, який з учнями обирає роль авторитарного лідера, на батьківських зборах раптово «сховався» в ролі ображеної дитини. Виправдовуючись, вчителька звинувачувала родини в поганому вихованні дітей. Себе ж позиціонувала як ображену дитину, жертву наклепів. Батьки із свого боку в досить агресивній формі вимагали встановити толерантний тон під час навчального процесу, відверто погрожуючи «героїні» сюжету. Збори перетворилися на суцільну лайку, що не одержала конструктивного виходу. Проте вирішення проблеми було б можливе при зваженому щирому спілкуванні, пошуку компромісу. Але переважили емоції та відчуженість учасників конфлікту одне від одного. Отже, наразі маємо приклад **об'єкт-об'єктного** спілкування.

В полілогічному спілкуванні яскраво виявляється волюнтативний вплив однієї людини на інших. З одного боку, влада — це можливість здійснювати вплив, з іншого боку — щоб впливати, треба мати владу. Коли людина або група користується владою для того, щоб принизити інших, це найчастіше демонструє відсутність культури спілкування, її моральної складової. Сьогодні, як ніколи, проблема культури полілогічного спілкування набуває неабиякого значення. Сучасні ЗМІ, маючи величезні можливості формувати в людини смак до справжньої культури взаємин, часто нехтують цією можливістю, використовують «четверту владу» в протилежному напрямку, сприяючи розвитку «антикультури». Екрани телевізорів заповнили третьосортні фільми, однотипні шоу, на глядача ллються брутальні слова, жаргонізми, агресія, грубий гумор, деструктивна інформація. Звісно, почутий й побачений негатив відкладається «багажем знань» у підсвідомості та при нагоді використовується, переважно молоддю, у спілкуванні. Така ситуація не може не турбувати суспільство. Якщо не давати належної оцінки процвітанню антикультури, вона починає сприйматись як норма. В полілогах в громадських місцях, в сім'ях також поширено грубість, відсутність взаємоповаги, порушується принцип людяності як найбільш бажаної норми взаємостосунків між людьми. Це викликає загальний негатив і руйнує духовну сферу людських взаємовідносин. Тому величезне значення для становлення особистості має те, який саме досвід передає суспільство наступним поколінням через дискурси колективного обговорення проблем.

З позицій **суб'єкт-суб'єктного** підходу до полілогічного спілкування нікого з партнерів не можна розглядати як об'єкт, адже кожний з них є активним суб'єктом комунікації. Проте суб'єктність полілогічного спілкування

не зводиться до спрощеного уявлення про цей процес як про абсолютну рівність партнерів. На нашу думку, незмінною й загальною умовою такої комунікативної взаємодії є взагалі – відмова від категорії об'єкту впливу. Тому головними ознаками полілогічного спілкування на суб'єкт-суб'єктному рівні стають здатність чути, бачити і розуміти співрозмовника, тотожність психологічних позицій співрозмовників (недопустиме домінування одного зі співрозмовників у спілкуванні, обов'язкове визнання права інших на власну думку, позицію), проникнення у світ почуттів і переживань, готовність прийняти точку зору співрозмовника (спілкування за законами взаємної довіри, коли партнери вслухаються, розділяють почуття одне одного, співпереживають), відхід від суто рольових позицій. У процесі полілогічного спілкування здійснюється взаємний обмін не лише діяльністю, але й почуттями, уявленнями, ідеями. Отже, полілогічне спілкування мотивується прагненням комунікантів виявити психологічні якості одне одного, у ході чого формуються міжособистісні стосунки симпатії чи антипатії. Приклади **суб'єкт-суб'єктного** спілкування в полілозі ми можемо спостерігати в колі ширих друзів, у родинних бесідах, у ділових переговорах, де співрозмовники цінують одне одного як особистість і вміють прислухатися до контраргументів.

Маніпулятивне спілкування, що будується за принципом «суб'єкт – об'єкт», апріорі не може бути симетричним та рівноправним. Зазвичай така комунікація чи її симуляція стає агресивним інструментом впливу на окрему людину, групу людей, суспільство в цілому. Мовленнєвий статус співрозмовників безпосередньо корелює з їхньою соціальною роллю, а маніпулятивне спілкування за принципом «суб'єкт-об'єкт» це управління особистістю, сила якого полягає в прихованому характері факту впливу.

В об'єкт-об'єктному спілкуванні комуніканти один для одного стають взаємними предметами впливу. В розмові такі люди не згодні пристосовуватися та поступатися. Кожен учасник наполягає на своїй точці зору, образно кажучи, виконує свою програму. Прикладом такого виду полілогічного спілкування є деякі ток-шоу, в яких беруть участь «слуги народу». Запрошені політики начебто обговорюють важливі для суспільства питання. Проте деякі підняті в полілозі проблеми викликають типові негативні реакції опонентів. На знімальному майданчику відбувається видовище – «бій биків», у якому ніхто не хоче здавати позиції та прислуховуватися до контраргументів. У результаті такого спілкування питання лишається не вирішеним, а ставлення співрозмовників одне до одного та до всіх присутніх у студії стає очевидним. Ще одним прикладом об'єкт-об'єктного типу полілогічного спілкування можуть бути ділові переговори, під час яких усіх співрозмовників турбує лише суть справи, особистісна вигода, а настрої і почуття опонентів не беруться до уваги.

Проте загальне поле впливу в полілозі має свої специфічні комунікативні механізми. Розглянемо, як виявляються в полілозі такі засоби психологічного впливу як навіювання, психічне зараження та наслідування. Зазвичай про ці явища йдеться в контексті досліджень психології натовпу, стосунків оратора і

аудиторії, проте ми вважаємо, що у випадку полілогічного спілкування вони також наявні, хоча і мають деякі особливості. Навіювання – це цілеспрямований вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприйняття висловлених думок та волі [7, 122]. Процес навіювання ґрунтується на впливі словом, який навмисно перебудовує майбутню діяльність інших комунікантів, скерований на підвищення результативності їхніх дій. Під час цього процесу не досягається згода, а лише забезпечується прийняття інформації, яка містить готовий наказ. Такий вплив буде ефективним, якщо це буде робити людина авторитетна, якій довіряють. Свій авторитет така людина використовує як засіб навіювання, полілог у такому разі грає роль «хору» при авторитарному ораторові. Учасники полілогу стають керовані. Це можна спостерігати, наприклад, на психологічних тренінгах, у сектах, у навчальних аудиторіях, на ток-шоу. Наразі полілог стає асиметричним, полілогічне спілкування симулюється, а не відбувається повноцінно. Одним із видів навіювання є непрямий вплив, розрахований на некритичне сприйняття інформації, коли використовуються не наказові, а оповідні форми. Мета впливу досягається за рахунок того, що збуджуються сильні емоційні реакції, спричиняючи подальшу передачу інформації від однієї людини до іншої. Прикладом навіювання є чутки, які, з одного боку, є власне засобом впливу, а з іншого – продуктом, результатом навіювання.

Ще одним прикладом може бути педагогічний процес, в якому передбачається полілогічне обговорення навчальних тем. Якщо викладач – харизматичний оратор, який з любов'ю та знанням своєї справи щиро і захоплено подає предмет, під час таких занять учні, студенти чи аспіранти включаються у співпрацю – полілог, комунікативну взаємодію. Навіювання грає позитивну мобілізуючу роль, актуалізує співрозмовників. Прагнення активної участі в полілозі, виникнення запитань, дискусійна ситуація свідчать про ефективний результат педагогічного впливу. За відсутності ж описаної реакції можна бути певним, що розповідь не справила враження, не стимулювала до колективного обговорення. В навіюванні у процесі навчання важлива не тільки харизматичність педагога, а й його вміння підбирати ефективні репліки впливу. Так, заохочувальним засобом у навіюванні можуть бути компліментарні фрази: «я вас уважно слухаю», «ви кажете цікаві речі», «ви маєте великі здібності, все вийде добре». Навпаки, негативний результат впливу може мати висловлена педагогом форма незадоволення, що навіює учням відчуття неповноцінності, перетворює аудиторію на пасивний об'єкт. Отже, навіювання за умови педагогічного таланту викладача може розгорнути творчий полілог на суб'єкт-суб'єктному рівні, а в іншому разі перетворює потенційно полілогічну ситуацію в суто монологічний дискурс, об'єктно-об'єктну взаємодію.

Ще одним засобом психологічного впливу є психічне зараження. Цим терміном психологи означають пряму, безпосередню і, як правило, неусвідомлену передачу від однієї людини до іншої думок, образів, переживань [7, 196]. Такий вид маніпуляції яскраво виявляється як засіб впливу в групах

малознайомих людей. Внаслідок такого впливу людина швидко переймається настроєм сусідів. Під час психічного зараження люди несвідомо йдуть за іншими, наслідуючи їхню поведінку. Подібне явище, на нашу думку, спостерігалось під час аварії на Чорнобильській АЕС у 1986 р. Хвиля паніки та чуток серед населення то зростала, то спадала. Обговорення, спілкування з цього приводу не припинялося. Хвилюючись за дітей, життя та здоров'я рідних і близьких, одні люди, дивлячись на інших, кидалися до залізничних кас, атакували аеропорти, готові були йти пішки світ за очі. Здається, схожу ситуацію ми бачили й взимку 2010 року під час офіційно проголошеної епідемії «свинячого грипу», коли населення за лічені години скупило марлеві пов'язки, лікарські засоби, часник та лимони. Обмін чутками й плітками, сенсаційна статистика в газетах та полілогічне бурхливе обговорення цього створювало гостро нервову атмосферу. Отже, в подібних ситуаціях полілогу свідомі характеристики замінюються несвідомими. Проте психічне зараження демонструє й передавання таких емоцій, як ейфорія, сміх, захоплення. Прикладом можна вважати переказ і сприйняття анекдотів у групі людей. Отже, якщо присутня загальна бурхлива реакція на почуте, її можна оцінювати як певне психічне зараження.

Наступний відомий засіб психологічного впливу наслідування – особлива форма поведінки людини, яка полягає у відтворенні нею дій інших осіб на свідомому чи несвідомому рівні [7, 119]. Приклад наслідування, імітації ми бачимо у процесі інтернет-комунікації. Полілогічне спілкування на чатах, форумах, блогах відбувається вербально із залученням мови знаків (смайлики), з використанням загально прийнятого жаргону. Наслідуючи специфічну мову тих, хто є постійним відвідувачем всесвітньої мережі, новачки нібито показують: «я свій». Інший приклад – молодіжні тусовки, в яких також з насторожею відносяться до новачків. У цьому випадку, щоб вписатися у групу, людина використовує певні лінгвістичні коди, сленг як засіб увійти в конкретний соціум. Отже, наслідування як соціально-психологічне явище стає змістом полілогу, міжособистісних відношень і взаємодії у групі, колективі, суспільстві, створює умови суб'єкт-суб'єктного спілкування.

Упродовж життя з людиною відбувається перехід від простих форм (потреб в емоційному контакті) до складніших — потреба у співпраці, інтимно-особистісному, діловому спілкуванні тощо. Проте варто пам'ятати, що з часом потреби змінюються, і це веде до внесення відповідних коректив у накреслені життєві плани. Потреби тісно пов'язані з мотивацією. Мотивація це процес стимулювання себе та інших (окремої людини або групи людей) до діяльності, що спрямована на досягнення певних цілей. Мотив це реальне спонукання, яке змушує людину діяти в певній ситуації за певних життєвих обставин [6, 89–90]. Як приклад наведемо притчу. Якось перехожий побачив і запитав у групи каменярів: «Для чого ви працюєте?». Один з них відповів: «Для того, щоб мати їжу». Другий сказав, не думаючи довго: «Роблю це тому, що нічого іншого не вмю робити». Третій відповів: «Тому, що треба обтесати каміння для стіни». Четвертий, подумавши трохи, сказав: «Я хочу, щоб мене шанували за те, що я



вмію це робити». А п'ятий, поглянувши навколо, відповів: «Я хочу, щоб тут був побудований дивовижний храм». Ця притча дає змогу побачити, як люди пов'язують свої потреби з мотивами праці. Мотивація – внутрішній психічний механізм людини, який відповідно до потреби запускає цілеспрямовану поведінку на її задоволення. Вона розглядається як процес вибору між різноманітними можливими діями, пояснює цілеспрямованість дії [7, 261]. Отже, вступаючи в контакт, важливо вміти розпізнавати мотиви спілкування кожного комуніканта у полілозі. Ці мотиви можуть бути такими, що збігаються і полегшують полілогічне спілкування, та можуть бути протилежними, які заважають ефективному спілкуванню. В першому випадку полілог стає симетричним, в іншому – асиметричним.

Полілогічне спілкування відіграє в нашому житті визначальну роль, має важливе значення як для становлення людини в суспільстві. В ідеалі полілогічне спілкування повинно змушувати людей тамувати егоїзм й пристосовуватися до поведінки, потреб та інтересів колективу. Доки співрозмовники не пристосуються одне до одного, не узгодять методи і прийоми спілкування, вони не зможуть встановити між собою повноцінний контакт. У зв'язку з цим ми надаємо таке підсумкове визначення полілогічного спілкування: полілог – це процес міжособистісної взаємодії групи людей, породжений обговоренням актуальних потреб комунікантів, спрямований на задоволення цих потреб і опосередкований певними міжособистісними стосунками.

Нами відзначено такі соціально-психологічні типи полілогу як суб'єктно-суб'єктний, суб'єктно-об'єктний та об'єктно-об'єктний. Ці типи стосунків детерміновані мотивами та рольовими перевагами комунікантів. У випадку «батьківського» авторитарного дискурсу при наявності «дитячої» ролі підлеглих полілог стає асиметричним, здатний перетворитися на монолог. У випадку «дорослого» спілкування полілог набуває симетрії, рівноваги суб'єктів спілкування. Також ми визначили, що у процесі полілогу можуть спостерігатися явища психічного зараження, навіювання та наслідування, які також розгортають потенціал суб'єктно-об'єктних стосунків. Щоб уникнути маніпуляцій у процесі полілогічного спілкування, бажано володіти прийомами розпізнавання і нейтралізації цілеспрямованої активності противника, враховувати наявну типологію комунікації. Саме це здатне призвести до щирості у спілкуванні, перетворити його, кажучи словами Екзюпері, у справжню «розкіш» людського життя.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. / Э. Берн; М. С. Мацковский (ред.). – СПб. : Спец. лит. 1996. – 399 с.

2. Иванова Е. М. Полилог как трансформация диалога в современном обществе [Рукопись]: автореферат дис. ... канд. филос. наук / Е. М. Иванова; науч. рук. О. Т. Лойко; ГОУ ВПО ТПУ. – Томск: Комплекс, 2009. – 24 с.

3. Корніяка О. М. Мистецтво гречности: Чи вміємо ми себе поводити? / О. М. Корніяка. – К. : Либідь, 1995. – 96 с.

4. Лі Якокк. Карьера менеджера: Пер. с англ. / Якокка Ли; при участии У. Новака ; общ. ред. и вступ. ст. С. Ю. Медведева. – М. : Прогресс, 1991. – 384 с.

5. Маслоу А. Мотивация и личность: Пер. с англ. / А.М. Татлыбаевой, А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.

6. Мещеряков Б. Г. Введение в человековедение / Б. Г. Мещеряков, И. А. Мещерякова. – М. : Российский государственный гуманитарный университет, 1994. – 319 с.

7. Немое Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива / Р. С. Немое – М. : Педагогика, 1984. – 285 с.

8. Семиченко В. А. Психология общения: -2-е изд. / В. А. Семиченко – К. : Магістр-S, 1998. – 150 с.

9. Сердюк О. П. Основи управління комунікативним процесом: Підручник: / О. П. Сердюк – К. : ІЗМН, 1998. – 240 с.

10. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек манипулятор: Пер. с англ. / Э. Шостром – Минск: ТПЦ “Полифакт”, 1992. – 128 с.

## РЕЗЮМЕ

**М. П. Препотенская, Е. Ю. Драгун.** Социально-психологические основы полилогического (диалогического) общения.

*Во время построения демократии анализ полилога имеет острую актуальность. В данной статье рассмотрено социально-психологические основы полилогического (диалогического) общения. Отмечены такие типы полилога как субъективно-субъективный, субъективно-объективный и объективно-объективный. Даны примеры полилогов, в процессе которых можно наблюдать явления психологического заражения, внушения и наследования, которые также разворачивают потенциал субъективно-объективных отношений.*

**Ключевые слова:** полилог, полилогическое общение, коммуникативное влияние, коммуникативные механизмы, культура общения, манипуляции СМИ.

## SUMMARY

**M. P. Prepotenskaya, E. Y. Dragun.** Social and Psychological Aspects of Polylogic and Dialogic Communication.

*During the democracy formation the analysis of polylogue is very actual. Social and psychological aspects of polylogic and dialogic communication are considered. Such types of polylogue as subject-subject, subject-object and object-object are determined. The examples of polylogues during which the phenomena of*

*mental infection, suggestion and succession can be observed are given and they also reveal the potential of object-object relationships.*

**Key words:** *polylogue, polylogic communication, communicative influence, communicative mechanism, culture of communication, mass media manipulations.*