

2. Сімейний кодекс України : закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 21–22. Ст. 135.
3. Про попередження насильства в сім'ї : закон України від 15.11.2001 № 2789-III // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2789-14>.
4. Про Національну поліцію : закон України від 02.07.2015 № 580-VIII // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
5. Петрова Л. В. Фундаментальні проблеми методології права: філософсько-правовий дискурс. Харків, 1998. С. 297–298.
6. Німченко В. Правовий статус особи за Конституцією України. *Вісник Конституційного Суду України*. 1998. № 3. С. 37.
7. Конституція і конституційні акти України. Історія сучасність / під ред. І. О. Кресшой. Київ, 2001. С. 50.
8. Маринів В. І. Принцип особистої недоторканності в кримінальному процесі України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09. Харків, 1999. С. 46.
9. Витрук Н. В. Особистість, її права та свободи у соціалістичному суспільстві. Київ, 1967. С. 8.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / під ред. В. Т. Бусела. Київ, 2003. С. 68.
10. Фишер К. История новой философии: Бенедикт Спиноза. М. : АСТ, Транзиткнига, 2005. 557 с.
11. Бердяев Н. Философия свободы. М. : Путь, 1911. 254 с.
12. Толстой Л. Н. Полное собрание сочинений в 90 томах. М., 1928–1958. Т. 55. С. 152.

Одержано 08.11.2017

УДК 811.161

Валентина Анатоліївна ВАСИЛЕНКО,

*кандидат філологічних наук, доцент,
професор кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії
Харківського національного університету внутрішніх справ;
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9167-1130>*

КУЛЬТУРА УКРАЇНСЬКОГО ФАХОВОГО СПІЛКУВАННЯ: СОЦІОПСИХОЛІНГВІСТИЧНИЙ АСПЕКТ

У сучасному діловому світі фахівець будь-якої сфери має швидко обирати відповідну форму мовлення, сприймати різнорівневу інформацію, вести діалоги, оперувати системою мовленнєвих комунікацій у межах своєї компетенції.

Культурі українського професійного мовлення та міжособистісних відносин, професійній дискусивно-полемічній мові, етиці дискусії та суперечки, міжнародним культурним традиціям, бізнес-етикету приділяють увагу провідні мовознавці та методисти – А. П. Коваль, Н. В. Ботвина, Ф. С. Бацевич, Л. І. Мацько, Л. В. Кравець, І. А. Сайтарли, Т. А. Стоян та ін. [1–5].

Соціопсихолінгвістичний аспект у викладанні української фахової мови є актуальним, вимагає зміни акцентів відповідно до вимог сьогодення [2, с. 292–298; 3, с. 16–18].

У культурі фахового спілкування існує певна національна норма (для українців – поліактивність – одночасно робити кілька справ) з деякими регіональними особливостями. Вивчення її сприятиме підвищенню ефективності стратегій професійної діяльності, зорієнтованої на діалог і співробітництво з метою набуття певного комунікативного досвіду [4, с. 37–41].

На нашу думку, культура в діловій комунікації – це взаємодія національно-психологічних особливостей і мови. Найбільш рельєфно вона виявляється під час дискусії чи полеміки, якщо остання ведеться з еристичної позиції – установки вести суперечку так, щоб завжди залишатися переможцем, не турбуючись про істину та справедливість, широко застосовуючи різноманітні некоректні прийоми досягнення переваги, тобто маніпулюючи співрозмовником (реципієнтом) [5, с. 162–169].

Звідси виникає потреба у виявленні та протистоянні маніпуляції, прагматичну результативну модель з'ясування якої запропонував П. С. Пороховщиків, більш відомий під псевдонімом П. Сергеїч. Спеціаліст, який прагне успішно будувати свою кар'єру, повинен вміло застосовувати це знаряддя ділової комунікації на практиці. Провідні фахівці з проблем соціальних комунікацій, зокрема англієць Г. Уейнрайт, радять починати ділове і публічне спілкування з жарту.

Особливість українського народного гумору полягає в поєднанні незлобивого жарту із хитрою (удаваною) простакуватістю. Оскільки не всі модифікації сміхової культури українців відповідають морально-етичним принципам поваги і тактовності, слід застосовувати лише ті, які створюють позитивний емоційний клімат і не допускають висміювання людей. І разом із тим є ефективним знаряддям протидії маніпуляціям (народна мудрість говорить: щоб відволікти від наміру нас повісити, прагнемо розсмішити катів).

Майбутніх фахівців слід готувати до ролі опонентів у суперечках з різною комунікативною метою – для встановлення істини, заради переконання опонента, задля перемоги, заради суперечки. Оскільки дві останні є типовими засобами для маніпуляцій, спектр яких стрімко розширюється. Так, відомий науковець, психолог за фахом в В. Д. Мордачю описує 75 принципів впливу на себе та іншу особистість, серед яких навіть є іменні, – принцип «Одиссея» (якщо ти підвладний обставинам і не можеш їм протидіяти, залучи свою хитрість, мужність, винахідливість); принцип «Соломона» (де силою взяти не можеш, там треба злукавити) [6, с. 163–169].

Другим аспектом свідомого захисту від маніпуляцій є культура мови як аргументатора, так і реципієнта. Вміле, доречне, безпомилкове використання лексичних засобів, неординарність мовленнєвої поведінки, відсутність штампів забезпечують авторитет мовця та обстоюваної ним позиції. Підвищує авторитет мовця його зовнішній вигляд, постава. У опонента не виникне бажання скористатися стресовою ситуацією для маніпуляцій, якщо мовець (реципієнт) демонструє пряму спину, рівне дихання й твердий погляд. Суть пасивного захисту, котрим повинен володіти успішний комунікатор, полягає в затримці власних спонтанних реакцій на дії маніпулятора, змушуючи маніпулятора або розкрити свої задуми, або відмовитися від них. Отже, важливою умовою застосування цієї форми захисту є витримка.

Серед найбільш ефективних форм пасивного захисту виділяємо такі: а) не реагувати на слова маніпулятора, роблячи вигляд «не розчув», «не звернув уваги», «не помітив» тощо; б) тактовне, стримане й несподіване мовчання; в) гра в «тупуватість» – «не зрозумів», «не второпав»; г) формалізувати спілкування; д) повне або часткове ігнорування слів маніпулятора; е) прийняття інформації до уваги і відкладання рішення на завтра [6, с. 85–99].

В офіційному спілкуванні актуальним стає мистецтво тримати паузу. Не поспішати, заспокоїтися й знайти більш гідну й мудру відповідь, при цьому подумки з'ясувати для себе: а) чи потрібно мені саме це? б) чи потрібно мені це саме зараз? в) чи потрібно мені це саме за таку ціну? г) чи потрібно це саме мені? Під час паузи надзвичайно важливо відмовитися від прагнення помститися партнерові, зачепити його гідність, тобто стати вище, відчути свою перевагу, свою шляхетність. Пауза дозволить і суперникові, у свою чергу, зайняти більш виважену позицію і, можливо, відмовитися від наміру маніпулювати вами. Найбільш ефективним пасивний захист стає тоді, коли установку на боротьбу змінюється установкою на співпрацю. Найкраща форма захисту – взаємний ненапад.

Отже, знання методів, прийомів, засобів захисту від прихованого психологічного впливу допоможе професійному комунікатору адекватно зреагувати.

Список бібліографічних посилань

1. Ботвина Н. В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування : навч. посіб. Київ : АртЕк, 2000. С. 81–86.
2. Василенко В. А. Языковые аспекты коммуникации в современном информационном пространстве // Инновации в технологиях и образовании : материалы X Междунар. науч. конф. (Белово, 17–18 марта 2017 г.). Белово : Кузбас. гос. технический ун-т им. Т. Ф. Горбачева, 2017. С. 292–298.
3. Василенко В. А. Професійна культура майбутніх юристів як фундамент їх правової свідомості / Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави : матеріали наук.-практ. конф. (Харків, 10 квіт. 2012 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2012. С. 16–18.
4. Василенко В. А. Лінгводидактичні засади формування мовної компетентності майбутніх юристів. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 16. Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики.* 2013. Вип. 20 (30). С. 37–41.
5. Василенко В. А. Формування лінгвоправової комунікативної компетенції майбутніх юристів у системі освітніх стандартів. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології.* 2014. № 1 (35). С. 162–169.
6. Мордачев В. Д. Манипулирование людьми: играем на слабостях. Ростов н/Д : Феникс, 2005. 250 с.

Одержано 09.11.2017