

до світу» адресат має віднайти референт, «очистивши» висловлювання від «Я» адресанта, що вимагає враховувати установки та переконання ініціатора комунікації з приводу її референтного наповнення.

Головною проблемою вибору коду виступає його контекстне визначення. Розпізнання денотативних значень, встановлених кодом, ускладнюється в не-прямих формах мовленнєвого вираження, які найбільш схильні до конвенціоналізації, тобто до перетворення на прагматичні кліше. Ухилення від прямих форм вираження, властиве сучасній мовленнєвій ситуації, свідчить про перенесення уваги із змісту повідомлення на його форму, а також про нарощування етикетних процедур. Зовнішні параметри комунікативної ситуації, відповідно до якої обирається код, задає фрейм, метатекстова область якого гарантує йому узгодженість із певними типами мовленнєвих актів під час процесу комунікації і дозволяє співвіднести із практичним аспектом комунікативної взаємодії – комунікативною тактикою.

Текстова функція мовних стереотипів визначає їх узгодження із теоретичним аспектом комунікативного планування – комунікативною стратегією і робить можливим застосування без жорсткого зв'язку із комунікативною ситуацією. Втрата смислу мовними стереотипи передбачає вживання їх з метою ініціації фатичного акту.

М.А. Абысова

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА КОДА КАК КОМПОНЕНТА КОММУНИКАТИВНОГО АКТА

В статье рассматриваются условия выбора кода как необходимого компонента коммуникативного акта, обеспечивающего адекватную интерпретацию смысла сообщения.

M. Abysova

THE PROBLEM OF THE CHOICE OF A CODE AS AN ELEMENT OF THE ACT OF COMMUNICATION

The article describes the ways of the choice of a code in the communication providing the conditions for the adequate interpretation of sender's message.

УДК 298.9 (045.2)

А.Б. Бардичевська, студентка

ФЕНОМЕН ХАРИЗМАТИЧНОГО ЛІДЕРСТВА

Гуманітарний інститут Національного авіаційного університету

Стаття присвячена аналізу феноменів харизми та харизматичного лідерства. Розглядаються методи впливу лідерів-харизматиків на свідомість своїх послідовників.

Вступ

Містики та філософи, що вивчають харизму, вважають, що вона є Божим даром, який одержує особа для реалізації своєї земної місії. Слово „харизма” дійшло до нас з церковної сфери, у Біблії ним позначили те, що отримали апостоли, коли вони попросили Ісуса Христа допомогти їм. Христос поставив їм завдання - йти по світу і проповідувати ідеї нової релігії. Для цього Він посприям, щоб апостоли отримали харизму - здатність впливати на інших людей, захоплювати їх, вести за собою. На думку автора статті, більшість сучасних дослідників розуміють харизму як надзвичайну обдарованість та здібності, які сприймаються їх носіями та навколишнім соціальним середовищем як Божественна милість. Відповідно, харизматичний лідер („харизматик”) - це лідер, вплив

Список літератури

1. Бахтин М.М. Проблема речевих жанров //Бахтин М.М. Собр. соч.: в 7 т. – Т. 5: Работы 1940-1960 гг. – М. Русские словари, 1996. – С. 159-206.
2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 3-е. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.
3. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: Учеб. пособие для университетов и институтов. – М.: РИПОЛ-КЛАССИК, 2002. – 320 с.
4. Маслова А.Ю. Введение в прагмалингвистику: учеб. пособие - М.: Флинта: Наука, 2007. – 152 с.
5. Минский М. Структура для представления знания // Психология машинного зрения //Под ред. Стефанюка В.Л. – М.: Мир, 1978. – 344 с.
6. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов //Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. Теория речевых актов. М.: Прогресс, 1986. С. 170 - 195.
7. Серль Дж. Р. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII. Теория речевых актов. - М.: Прогресс, 1986. - С. 195 - 283.
8. Сметана В.В. Социальная коммуникация: Социально-философский анализ коммуникативных отношений и коммуникативного дискурса. Дис. ...канд. филос. наук. 09.00.11. – Ростов-на-Дону: , 2004. – 180 с.
9. Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002. – 461 с.
10. Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию. Пер. с итал. В.Г. Резник и А.Г. Погоняйло. – СПб.: Симпозиум, 2004. – 544 с.
11. Lakoff R.T. Persuasive discourse and ordinary conversation with examples of advertising //Tannen D. Analyzing discourse: text and talk. – Georgetown University Press, 1982. – P. 25-42.
12. Larson Charles U. Persuasion: reception and responsibility. – Wadsworth Publishing Company. Belmont, Ca, 1995. – 368 p.

якого базується на його виняткових особистісних якостях та на його здатності вселити віру в надприродний характер власної місії. Автор статті намагається виявити специфічні риси релігійного лідера-харизматика, дослідити механізми його впливу на становлення та діяльність релігійних сект.

Аналіз досліджень та публікацій

В історії філософії простежується постійний інтерес до так званих видатних особистостей. Перший крок у вивченні цього феномену був зроблений вже античними філософами (Платоном, Арістотелем та ін.). Давні мислителі намагалися виявити джерело виникнення цієї якості. Представники наступних епох теж зверталися до проблеми виняткових особистостей. Тут можна згадати твори

Н.Макиавеллі та Дж.Віко (в епоху Відродження), Т.Гоббса, Ж.-Ж.Руссо, І.Канта, Г.В.Ф.Гегеля та Л.Фейєрбаха (класичний період розвитку філософії), Ф.Ніцше, А.Бергсона, В.Дільтея та Х.Ортеги-і-Гассета (у посткласичну епоху). Зокрема Ф.Ніцше аналізував джерело обдарованості „надлюдей”, їх внутрішньоособистісні особливості та ціннісні орієнтації. М.Вебер у своїй праці „Господарство та суспільство” звернувся до аналізу ролі харизматичної особистості в історії людства. М.Вебером також були закладені концептуальні засади теорії харизматичної особистості та її взаємозв'язків з іншою частиною соціуму.

Харизматичні діячі привертають увагу й сучасних закордонних та вітчизняних дослідників. Наприклад, С.В.Пахомов вивчає особливості діяльності харизматичної особистості у релігійній сфері; К.С.Гаджієв та О.Сосланд досліджують особливості діяльності носіїв харизми у сфері політики; А.Калабін вивчає специфіку ефективного лідерства й управління великими організаціями, а В.І.Спірідонова розглядає роль харизматичної особистості в умовах нестабільних суспільств тощо.

Постановка завдання

Сучасне українське суспільство характеризується високим ступенем нестабільності. З однієї сторони, це зумовлене особливостями транзитивного етапу розвитку суспільства. З другої – процесами глобальної трансформації, які впливають на Україну як на частину світової спільноти. Як свідчить історичний досвід, в періоди соціальної нестабільності посилюється роль випадкових факторів та їх вплив на соціальну систему. Одним з таких факторів часто виступає діяльність певної історичної особи, яка володіє видатними здібностями. Саме до числа таких видатних осіб відносять так званих „харизматиків”, які наділені, на думку їх послідовників, надзвичайними здібностями. Вчинки таких осіб часто є непередбачуваними, проте для стабільного існування суспільства необхідно виявляти таких людей, вивчати та прогнозувати їх вплив на суспільні процеси. Відповідно, основними завданнями даної статті є визначення основних характеристик та особливостей харизматичного лідера, виявлення чинників, які впливають на ступінь релігійної харизматичності.

Основна частина

Суспільна свідомість неоднозначно сприймає феномен харизматичного лідерства. Різні соціальні верстви, виділяючи зі своїх лав осіб з харизматичними здібностями, ставлять до них власні, часто суперечливі вимоги. Якщо одні вбачають у певному харизматику месію, спроможного вказати людству, що заблукало, шлях виходу зі складної ситуації, то інші вважають ту ж саму особу шаралатаном чи божевільним. Тому феномен харизматичного лідерства вимагає філософського та наукового аналізу. Зокрема слід дослідити як причини виникнення харизми, так і способи прояву харизми в суспільному середовищі (в політичній, релігійній та ін. сферах суспільного життя).

М.Вебер, який першим почав наукове дослідження феномену харизматичного панування, запропонував наступне визначення харизми: „харизмою слід

називати якість особи, що визнається надзвичайною, завдяки якому вона оцінюється як обдарована надприродними, надлюдськими або, щонайменше, специфічно особливими силами і властивостями, не доступними іншим людям. Вона розглядається як послана Богом або як зразок” [2, с. 92].

Сучасні дослідники наголошують, що харизма має декілька структурних компонентів: психологічний, комунікативний, іміджевий та містичний. Психологічна складова – це структура особистості людини, комплекс рис її характеру, звичок і т. ін. Цю складову важко змінювати, вона дається людині від природи. Комунікаційну складову можна посилювати, розвиваючи навички спілкування. Можливо, наприклад, навчитися публічно виступати, „запалювати” та надихати людей під час своїх виступів, вибудовувати специфічні відносини всередині колективу – систему підкорення та реалізації влади. Іміджева складова – це те, що про лідера думають люди, на яких він намагається вплинути. Вона найбільш легко змінюється навіть у короткі проміжки часу. І не слід забувати найголовніше, що в харизматиках є щось надприродне (містичне, божественне), якась надзвичайна енергія та магнетизм.

Харизматична особистість завжди прагне захопити лідерські позиції. Лідер-харизматик завжди є людиною протестуючою, яка прагне змінити ситуацію, виконує функцію перетворювача світу. Харизматична особистість пропонує своє власне розуміння ієрархії цінностей, моралі та ідеології. Немає харизматичного лідера, що слугує самому собі, він завжди є слугою якоїсь надзвичайної („надцінної”) ідеї та вождем тієї групи, яка за ним рухається. Такий лідер відмовляється від життєвих радощів і благ заради втілення у життя своїх мрій та ідей. Але, разом з тим, не можна бути харизматичним лідером для всіх людей одразу, такий індивід стає авторитетом для більшої або меншої групи, яка виступає опозицією щодо інших груп і прагне нав'язати їм свої цілі. Необхідно, щоб була проблемна ситуація, потрібно, щоб до способу вирішення цієї проблеми правлячою елітою суспільства значна частина населення ставилася критично. У такому випадку харизматичний лідер розглядається його послідовниками як провідник з „темного минулого” у „світле майбутнє”.

Харизматичний лідер завжди знаходиться у пошуках, він намагається реалізувати свою ціль будь-якими засобами, він спроможний взяти і бере на себе відповідальність. Харизматик зацікавлений у наявності великої кількості послідовників, які сліпо підкорюються йому, відповідно, він прагне об'єднати та згуртувати навколо себе групу, колектив, партію чи секту. Але для того, щоб соціальна група працювала на лідера, їй необхідні власна ідеологія та чітко визначена місія; відповідно, мають бути регламентовані її цілі та завдання.

Харизматичний лідер є ідеальним вождем, за ним слідує не з почуття обов'язку або зовнішнього примусу, а тому що вірять в нього та довіряють йому. Заради таких людей їх послідовники самі проявляють ініціативу, намагаючись перевершити самих себе, оскільки в них підсвідомо виникає бажання стати такими ж величними як їх лідери. Керуючись сліпою вірою у вождів, послідовники харизма-

тиків здатні на самопожертву, для того щоб наблизити прихід „світлого майбутнього”.

Харизма – поняття відносне, тому завжди знайдеться аудиторія, в якій прояв харизми вождя виявиться низьким. Завдання харизматичного лідера – прагнути до того, щоб таких аудиторій було якомога менше. Ця проблема зазвичай розв’язується заборонаю сторонньої критики, тому харизматичне лідерство, як правило, тяжіє до встановлення авторитарних і, навіть, тоталітарних методів управління.

Харизматичний лідер завжди повинен зберігати зовнішній спокій, йому не можна демонструвати свою слабкість та звичайні людські емоції. Гнівний крик, істерика, паніка явно не належать до поведінкового арсеналу лідера, у якого ситуація завжди під контролем. До того ж володарю харизми заборонено скаржитися! Нарікаючи на несправедливість долі або на недбайливого підлеглого (колегу), він вбиває пошану до себе в очах своїх прихильників. Єдино можливий у разі тимчасових невдач та труднощів варіант – це розповіді про його минулі подвиги, щось на зразок – „було важко, кулі свистіли, але я все подолав і всіх переміг”.

Харизматичний лідер завжди відбирає серед своїх прихильників декількох людей, на яких може покласти у складній ситуації. Це найближче коло складає від трьох до десяти людей, які безпосередньо спілкуються з лідером, лише від нього отримують накази та тільки перед ним звітуються. Основна функція таких осіб – транслявання харизми лідера вниз по сходинках ієрархії групи та у зовнішній світ. Головне, щоб член найближчого кола „грав на лідера”, а не працював на звеличення самого себе. Наближений до лідера повинен вміти критично оцінювати інформацію, йому навіть дозволяється у приватних бесідах з вождем критикувати накази останнього. Це створює можливість утримати лідера від здійснення помилок. Крім того, член найближчого кола повинен передавати лідеру всю важливу інформацію без будь-яких переключень. Якщо він не доводить до відому вождя будь-які важливі дані, то це відразу ж призводить до його виключення з групи, адже така людина вже починає працювати не на лідера, а на себе, що створює потенційну загрозу для харизматика.

Лідер „передає” членам найближчого кола частину своєї харизми і, відповідно, забезпечує їх владою – найважливішим ресурсом, який може перемогти у людині не лише здоровий глузд, але й інстинкт самозбереження. Вождь, як правило, не втручається у внутрішні справи лідера більш низького рівня. До того часу „доки лідер забезпечує владою своїх підлеглих, він може не хвилюватися за власну владу” [6, с. 8]. Важливо також, щоб рівень харизми членів найближчого кола був дещо нижчим, ніж у їх лідера, оскільки людина з більшими здібностями помітно знижує харизму самого лідера в очах його підлеглих і рано чи пізно почне з ним конкурувати. Проте велика відмінність в обдарованості між головою організації та найближчим колом може призвести до зниження критичності у близьких послідовників та появи у них фанатичної віри (аж до обожнення) у свого лідера. Але харизматик має бути кумиром не для найближ-

чого оточення, а для натовпу. Достатньо, щоб для близького кола він лишався авторитетом.

Виникає питання чи харизма є природною здібністю, чи набувається протягом життя? Традиційно, з часів М.Вебера, склалася думка, що вона є природженою якістю. Але у сучасному соціальному просторі з’явилися різноманітні тренінги, семінари, книги, які навчають як за певний проміжок часу стати харизматичним. Справа в тім, що можна створити імідж за допомогою формальних прийомів або засобів масової інформації. У сучасному світі виникло явище штучної або створеної харизми. Сучасним „зіркам” кіно, шоубізнесу, політики чи спорту штучно створюють імідж, який часто жодною мірою не відповідає їх істинній суті. На думку автора статті, харизма є певним даром (обдарованістю), проте вона, як і будь-яка інша природжена людська якість, може бути виявлена у слабкій, середній або у великій мірі.

Чи є харизматичною певна людина, чи ні можуть визначити лише ті люди, що її оточують. Якщо ж перед нами стоїть завдання визначити, чи харизматичним є даний лідер, то ми повинні, відповісти на наступні питання:

- Чи користується він пошаною у своїх підлеглих?
- Чи здатний він переконати людей в своїй правоті?
- Чи забезпечує він захист своєму оточенню?
- Чи бачать в ньому люди, які його оточують свого наставника?
- Чи горять у нього очі, коли він говорить про цілі своєї організації?

Кожне „так” з цього списку можна оцінити в „двадцять харизматичних відсотків”. Якщо відповіді на всі питання позитивні, тоді лідер є харизматичним на всі сто відсотків.

Прояв харизми здійснюється за алгоритмом, для запуску якого вона повинна мати фактори, які вимагає ситуація, підсилюватися енергією та сприйматися іншими людьми. Вона постійно повинна підкріплюватися успіхами, інакше відбувається її рутинізація, тобто харизма стає чимось повсякденним, звичайним в очах суспільної маси. Харизму зміцнює боротьба за владу, яка реалізується через подолання перешкод та криз. І, відповідно, вона послаблюється після того, як ситуація нормалізується. Тому лідер-харизматик часто сам провокує кризи та штучно їх створює. Але, досягнувши апогею, через деякий час харизма сама себе знищує, оскільки неможливо екзальтацію тривалий час підтримувати штучно. Тому, якщо харизматичний лідер хоче зберегти авторитет протягом тривалого проміжку часу, то він „повинен створити впорядковану соціальну структуру та обслуговуючу її систему законів” [7, с. 19].

Поява кризової ситуації у суспільстві зумовлює виникнення потреби в харизматичному лідері. Якщо людина впевнена в тому, що вона робить корисну справу, неважливо правильно вона це робить, чи неправильно, люди усе рівно починають за нею йти, а вже потім замислюються (і то не завжди!) добре це чи погано. У харизматичному лідерстві найважливіше – з’явитися зі своєю ідеєю у потрібний час. Якщо немає харизматичного лідера сьогодні, то люди хочуть бачити та готові бачити його у будь-якому, хто хоч віддалено його нагадає.

У наш час одним із найпопулярніших просторів для здійснення харизматичного лідерства стають секти – релігійні групи, які відокремилися від церкви, тобто пануючої основної релігійної спільноти регіону, і знаходяться під єдиним керуванням впливової особистості, що володіє, на думку своїх прихильників, „надприродними” властивостями. Найчастіше засновником секти виступає саме харизматичний лідер. Так, можна сказати, що без Ч.Т.Рассела іеговізму не існувало б взагалі. Він був фундатором секти „свідків іегови”, створив журнал „Сторожова вежа”, який й досі є другою „Біблією” для представників іеговізму. Якщо ж, для прикладу, розглянути сайєнтологію, то засновника цієї секти Р.Хаббарда, його прихильники вважали „найлюдянішою людиною всіх часів та народів, наймогутнішим генієм, якого породжував будь-коли всесвіт” [3, с. 167], тобто ставились до нього як до живого бога.

Харизматичні секти являють собою потужні організації з налагодженими системами керування, фінансування, вербування та пропаганди. Провідним твердженням сект а те, що їх верховний володар любить кожного члена маси рівною „батьківською” любов’ю, але цю любов треба заслужити абсолютною відданістю ідеалам організації та вірним служінням. Для цього адепти сект мають допомагати своїй організації матеріально (фінансово, безоплатною роботою і т. ін.). Секти керуються вченням про необхідність завоювання успіху в усіх галузях світського життя для створення Божественного Царства на землі. Лідери сект завжди зацікавлені у привабленні тих прошарків суспільства, які досягли багатства, а злиденність оголошується ознакою гріховності й слабкості. Відповідно, верхівка таких релігійних організацій купається у розкошах.

У харизматичних сектах особливо розвинутою є система контролю за кожним адептом. Цей контроль забезпечується пірамідальним (ієрархічним) способом організації керівництва. Провідними методами контролю за поведінкою адептів сект є, поперше, „бомбардування любов’ю”, тобто психологічна імітація родини або дружнього кола, по-друге, регулювання особистого життя сектантів, по-третє, наявність груп стеження, які вивчають поведінку натовпу під час зборів, його реакцію на різні слова-стимули та визначають час появи крайнього стану екзальтації сектантів, коли вони здійснюють конвульсивні рухи, істерично посміхаються і стають украй вразливими для сугестивного впливу лідерів цих релігійних об’єднань.

У секту вступає людина, яка спочатку реалістично дивиться на світ, усвідомлює причини своїх дій та вчинків. Проте через досить короткий період часу вона перетворюється з людини-особистості на людину-сектанта з зовсім іншим світоглядом, інтересами та цілями. Такий індивід стає переконаним „посланцем Бога”, адже саме йому нарешті „пощастило” виконувати велику місію. Сектант обмежений і в суспільному, і в особистісному, і в інтелектуальному житті, але він цього не помічає та думає, що так потрібно. Найголовніше, що він завжди „на зв’язку з самим Богом”. Весь свій час він поглиблюється у вивчення інформації, яка продиктована керівництвом сектантської організації. Людина в секті

втрачає почуття відповідальності за власні вчинки, у сектантів зароджується та прогресує груповий рух, віра в надприродні сили свого харизматичного лідера. Члени сект самі шукають авторитету, вони прагнуть підкорення, необмеженої влади над собою, вони вважать, що їх Бог (їх лідер) – єдиний та найкращий у світі, що саме він звільнить всіх від горя та страждань, від хвороб та злиднів. Для них лідер – це „Ідеал-Я”, з яким вони прагнуть та хочуть мати хоч деякі спільні риси.

Висновки

Можна дискутувати стосовно того, чи дається харизма Богом, чи природою, але поза сумнівом є те, що не можна штучно зробити людину харизматичним лідером, якщо ця людина повністю позбавлена лідерських якостей, адже це рівноцінно тому, щоб вона психологічно переродилась. Слід зазначити, що існує багато людей потенційно харизматичних, але таких, що не реалізували своїх здібностей.

Основою-основ харизматичного іміджу є міф, який можна звести до шести основних пунктів. Перший має назву „харизма чужинця”, тобто існує такий феномен, що потенційно більший харизматичний вплив мають люди з закордонними коріннями або ті, що проживають на закордонних територіях (згадаємо, як після своєї відносної невдачі у Назареті, Ісус сказав, що „немає пророка у своїй вітчизні”). Другий пункт – „стан вічної боротьби”, про який ми вже говорили вище. Третій – „стигмати”, тобто ознаки, за якими можна ідентифікувати „обрану” людину на фоні інших. До таких ознак можна віднести особливості одягу та аксесуарів, фізіологічні ознаки, тощо. Згадаємо, наприклад, що А.Гітлер мав маленькі вусики та зачісував волосся на ліву сторону, Й.В.Сталін, що теж є яскравим представником лідера-харизматика, щоб виділитись із звичайного середовища теж мав вуса, а також часто з’являвся на люди з люлькою. Обов’язковий момент, чітко відзначений в біографії харизматичного лідера, це – усвідомлення своєї обраності та глобальності значення своєї місії. Цей четвертий пункт умовно можливо позначити як „почутий згори голос”. Важливим є п’ятий пункт – „ризуал” (культ). У групах, якими керує харизматик, йому поклоняються, постійно підкреслюють його відмінність від звичайних людей. Та, нарешті, останній (шостий) пункт – „раптовість появи на арені”. Справжній харизматик (особливо, лідер сект) має з’являтися там, де його давно очікують (бажано, щоб це був натовп людей), це посилює відчуття надзвичайності події і уможливлює задіяння сугестивного впливу.

Члени секти, які йдуть за харизматичним лідером, незалежно від того, що вони отримують у матеріальному вираженні, відчують внутрішнє задоволення, ілюзію морального щастя. Харизматичний лідер надає можливість своїм послідовникам відчувати щастя, якщо вони будуть виконувати певні правила. Тоді у житті виникає ціль, з’являються сили для її реалізації, виникає відчуття групової єдності, що, врешті-решт надає життю сенс. І навіть після рутинізації харизми, коли люди втрачають віру у свого вождя та поривають відносини із сектою, то, згадуючи своє сектантське минуле, багато з них говорять, що це був найщасливіший період у їхньому житті.

Отже, харизма є досить складним феноменом, який потребує подальшого дослідження. Це явище тісно пов'язане також з феноменами лідерства і влади. Однією з основних сфер суспільної практики, у якій реалізується харизматичне лідерство у сучасну епоху, залишається релігія. Слід також пам'ятати, що методи діяльності релігійних сект часто несуть загрозу порушення суспільного порядку і є небезпечними, насамперед, для психічного здоров'я самих послідовників цих культів. На думку автора статті, замість того, щоб ганятися за ілюзією щастя у релігійних сектах, краще жити у реальному світі, працювати, народжувати й виховувати дітей, приносити користь суспільству.

А.Б. Бардичевская

ФЕНОМЕН ХАРИЗМАТИЧНОГО ЛІДЕРСТВА

Стаття присвячена аналізу феноменів харизми і харизматичного лідерства. Розглядаються методи впливу лідерів-харизматиків на свідомість своїх послідовників.

A. Bardichevska

THE PHENOMENON OF CHARISMATIC LEADERSHIP

This article is about charismatic leader and his role in creation and development of sects. In the first part it's investigated main descriptions, features and behavior of charismatic leaders. Tall structure of religion sects and highly important place of leader at this structure is the central idea of the second part of investigation.

УДК (130.2:572): 177

О.Є. Бобровський, аспірант

ДІАЛОГ ЯК ЦІННІСТЬ СУЧАСНОГО СВІТУ І СОЦІУМУ

Центр гуманітарної освіти НАН України

Автор протиставляє концепції філософії діалогу та виявляє моделі взаємовідносин між «Я», «Ти» та «Іншим» у особливому «життєвому» чи «між-полі». Незалежно від того, чи зацікавлені учасники діалогу, чи є мимоволі занурені у «подію-зустріч», слово та промова, звернені один до одного, відображають «поліфонію діалогу» або підкреслюють неминучу присутність «царини мовчання».

Вступ

Зрозуміти сучасну філософію і власне філософію сучасності неможливо поза зверненням до перших смислових джерел новітньої філософії комунікації. У теоретичних пошуках ХХ століття розуміння сучасності, з одного боку, а з іншого – філософія спілкування у різних її подобидах (таких як комунікативна філософія, комунікативна чи дискурсивна етика або ж практична філософія) сутнісним чином збігаються. Це філософія, яка запропонувала своє бачення фундаментальних проблем людського буття в його соціальних та особистісних вимірах, заломлених кризою призми проблеми взаємовідношення, *інтерсуб'єктивності*. Цей напрям філософських розвідок стимулювали суспільні пошуки екзистенційного опертя для людини в ситуації «кризи розуму» та зламу традиційних підвалин життя. За словами українського дослідника сучасної комунікативної філософії А.М.Єрмоленка «...місце ідеї справедливого і розумного панування заступає ідея вільного від панування консенсусу. Така можливість ідеальної комунікації пов'язана з ідеальним дискурсом як раціоналізованою формою досягнення *порозуміння*. Відтак, важливим є дослідження переходу від дорефлексивних форм комунікації до раціональних її форм, що тематизуються такими поняттями, як

Список літератури

1. *Аристотель*. Политика. – М.: ЭКСМО; С-Пб.: Terra fantastica, 2003. – 839 с.
2. *Вебер М.* Избранные произведения. – М.: Прогрес, 1990. – 808 с.
3. *Гаджиев К.С.* Политическая философия. – М.: Экономика, 1999. – 606 с.
4. *Дворкин А.Л.* Сектоведение. Тоталитарные секты. Опыт систематического исследования. – 3-е изд., перераб. и доп. – Нижний Новгород: Изд-во Братства во имя св. князя Александра Невского, 2003. – 813 с.
5. *Калабин А.* Нужен харизматический руководитель: в поисках эффективной системы управления. С-Пб.: Питер, 2005. – 208 с.
6. *Калабин А.* Команда лидера - його найближче коло. К.: Київський капіталіст, 2004, № 9. – 12 с.
7. *Деструктивные психотехники* / Ред. Митрофанова И. С-Пб.: Экслибрис, 2002. – 224 с.

«життєвий світ», «раціоналізація життєвого досвіду», «дискурс», «комунікативна компетенція» та ін.» [1, с.40]. Оскільки дана тема залишається актуальною, автор бачить своє *завдання* на основі співставлення концепцій філософії діалогу виявити моделі взаємовідносин між «Я», «Ти» та «Іншим» у контексті таких особливих феноменів буття як «життєвий» або «міжполе».

Основна частина

В означених вище аспектах в культурі ХХ століття з'являється ціле сузір'я визначних творів, у яких було сформульовано засадничі принципи філософського усвідомлення феномена спілкування. Йдеться насамперед про наполегливі намагання Е.Гуссерля розв'язати проблему «інтерсуб'єктивності» та «життєвого світу», про «феноменологію симпатії» М.Шелера та філософію діалогу М.Бубера, М.Бахтіна, Е.Левінаса та ін. Тоді ж з'являються програмні для екзистенціалізму праці Х.Ортеги-і-Гассета, Г.Марселя, М.Гайдеггера. Їхній поняттєвий обрій є цілком характерним для перехідної, невизначеної, і в цьому плані неklasичної ситуації, де своєрідно переплелися традиційні та нетрадиційні риси соціального життя. Перетворення зачепило також релігійні основи етики, які більш – менш були домінантами останні дві тисячі років, але