

© *Ростецька С.І.*

трудности поиска логических средств его определения. Это в свою очередь породило и порождает множество подходов и теорий его определения, в том числе элиминативистских и редукционистских различного толка. И, наконец, в – третьих, к трудностям теоретического постижения сознания необходимо отнести проблему объективности методов его исследования, что усугубляется также недостаточностью средств языка для его описания.

Однако, не смотря на трудности постижения сознания, оно всегда было и будет феноменом философского и научного интереса, поиска новых подходов к его осмыслению, поскольку именно благодаря нему человек остается человеком, осознает себя, творит себя, мир, Вселенную.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии / Э. Гуссерль; [пер. с нем. А.В. Михайлова]. — М.: Академический проект, 2009. — 489с.
2. Мамардашвили М.К. Символ и сознание / М.К. Мамардашвили, А.М. Пятигорский. — М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. — 224с.
3. Молчанов В.И. Время и сознание. Критика феноменологической философии / В.И. Молчанов.—М.: Высш.шк., 1998. — 144с.
4. Винник Д.В. Основная проблема современной философии сознания. [Текст] / Д.В. Винник //Философия науки. — 2010.—№ 1(44).—С. 102-121.
5. Шпенглер О. Закат Европы, т. 1. — М.: Мысль, 1993. — 523с.
6. Эшби У. Р. Конструкция мозга.— М.: Издательство иностранной литературы, 1962. — 397с.
7. Мамардашвили М. К. Как я понимаю философию.— М.: Прогресс, 1990. — 368 с.
8. Мамардашвили М.К. Необходимость себя. — М.: Лабиринт, 1996. — 432с.
9. Гуссерль Э. Феноменология. Статья в Британской энциклопедии [Текст] / Э. Гуссерль; пер. с нем.В.И. Молчанова // Логос.—1991.—№ 1.—С.12—21.
10. Тейяр де Шарден П. Феномен человека. — М.: Наука, 1987. — 240с.

*Ростецька С.І.* – кандидат політичних наук, доцент кафедри політичних наук Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського»

УДК: 303

#### ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

*В статті здійснено аналіз впливу психологічних чинників на процес ведення і результати політичних переговорів.*

*Ключові слова:* переговори, політичні переговори, варварський вплив, маніпуляція, цивілізований вплив, емпатія.

#### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

*В статье проведен анализ влияния психологических факторов на процесс ведения и результаты политических переговоров.*

*Ключевые слова:* переговоры, политические переговоры, варварское влияние, манипуляция, цивилизованное влияние, эмпатия.

#### PSYCHOLOGICAL ASPECTS IN POLITICAL NEGOTIATIONS

*The analysis of the impact of psychological factors on the process and a result of political negotiations have been made in the article.*

*Keywords:* negotiation, political negotiation, barbaric influence, manipulation, civilized influence, empathy.

Ефективність сучасних переговорних комунікацій, в тому числі і політичних, багато в чому залежить від здатності враховувати особистісні особливості і психологію партнерів. Відстоюючи свої позиції в переговорах, партнери постійно надають один на одного вплив, в тому числі і психологічного характеру. Для здійснення останнього використовуються:

вербальні сигнали – вплив словом, перш за все змістом того, що говориться;  
паралінгвістичні сигнали – тональність висловлювань, особливості вимовляння окремих виразів чи слів;

невербальні сигнали – взаємне просторове розташування партнерів в ході переговорів, зовнішній вигляд, пози, погляди, жести, міміка або демонстративні вчинки, якими супроводжуються висловлювання, різні інші прийоми, покликані зробити на партнера ефект, якого прагне домогтися той, хто пускає в хід ці прийоми.

Амплітуда методів психологічного впливу досить широка. Дослідники ділять такого роду методи на три категорії, а саме: варварський вплив, маніпуляція, цивілізований вплив.

Цивілізований вплив – вплив одночасно і правильно виконується, і благородне, гідне людини. Воно вимагає певного рівня культури, при якій людина стає облагородженим цивілізацією, а не варваром.

Цивілізований психологічний вплив – це вплив передусім словом, причому вплив відкритий і відкрито адресований до інтелектуальних можливостей людини. Він сприяє розвитку і збереженню справи, політичних відносин, особистісної цілісності учасників. Цивілізований психологічний вплив вільний від силових і обманних прийомів. Він позбавлений емоційних сплесків, хвилювань і страху, але паралельно з цим – і щастя непередбачуваного, тремтячого емоціями людського спілкування. У будь-якому випадку корисно володіти можливостями цивілізованої взаємодії і застосовувати їх там, де це виправдано [1, с. 67].

Види цивілізованого впливу (за О. В. Сидоренко): аргументація, маніпуляція, навіювання, зараження, спонукання імпульсу до наслідування, формування прихильності, прохання, ігнорування, примус, напад, деструктивна критика [2, с. 115].

Варварський вплив – вплив, що не відповідає правилам етикету і етичним нормам, прийнятим самим суб'єктом. Під подібною поведінкою передбачається явище агресивності, запальності та інших форм нестриманості і зривів у поведінці щодо партнера з переговорів – все те, що знаходиться в явному протиріччі з широко прийнятою етикою ведення переговорів.

Ключовою емоцією та відповідно і поведінкою у «варварському впливі» є агресія. Але слід зазначити, що перша і природна реакція нормальної людини на агресію – відповідна агресія. Тому агресія може бути декількох видів, в першу чергу, вона може бути спрямованою а той об'єкт, який цю агресію викликає. Звичайний варіант, що, коли людина, з якою йдуть переговори, говорить з Вами досить грубо, перебиває, всіляко показує свою велич, то природна реакція на подібний стиль спілкування – роздратування. На жаль, все, це ні до чого, крім виникнення загострення в переговорах, не приведе, тому у відповідь на агресію стримують власну агресію, трансформуючи її найчастіше на себе [3, с. 73].

Виглядає подібний варіант досить просто – людина губиться, починає нервувати, збивається мова, вона втрачає контроль над переговорами і т. п. А опонент задоволений – саме на таку реакцію і була розрахована агресія. Суть агресивного впливу у ведення переговорів – вивести опонента зі стану рівноваженості, стабільності [4, с. 118].

Варварському нападу слід протистояти завжди, адже відмова від протидії може означати втрату обличчя, і ні про які переговори після цього не може бути мови. Але протистояти, реагувати слід, але без використання аналогічних методів, а коректно, цивілізовано.

Часто в практиці переговорів використовуються блеф, який, за суттю, той же обман, коли одна зі сторін, що бере участь в переговорах, заявляє, що вона домоглася всього, чого хотіла, а насправді цього ще немає. Користуватися цим прийомом слід обережно і лише в тих випадках, коли ви можете «дотиснути» партнера і добитися від нього того «деякого», що ще залишилося незадоволеним, інакше вам доведеться виконати обіцянку.

Прикладом блефу можуть бути розмови про російський газовий проект «Південний потік». Якщо ж Росія здійснить проект газопроводу «Південний потік», Україна і зовсім виявиться «в кліщах». Деякі аналітики називають «Південний потік» блефом, покликаним зірвати конкуруючий проект Nabucco і підсилити натиск на Україну. Але нещодавно «Газпром» заявив, що до «Південного потоку» погодилися приєднатися французька EdF і німецька BASF Wintershall.

Варварська поведінка і блеф – вельми ризиковані прийоми ведення переговорів. Це шлях до ескалації, а ескалація небезпечна переростанням в застосування сили.

Одним із способів виходу з двосторонньої дилеми наростаючих загроз і експлуатованого покорення психолог Чарльз Осгуд запропонував стратегію GRIT. GRIT (скорочення англійської назви «Поступові та взаємні ініціативи з ослаблення напруженості») – «Graduated and Reciprocated Initiatives

in Tension Reduction») – це стратегія переривання спірального розвитку конфлікту та переговорів шляхом публічних пропозицій противнику відповідати взаємністю на кроки до деескалації. Щоб розірвати спіраль конфлікту, Ч. Осгуд радив однієї із залучених сторін почати з мирної ініціативи. Щоб не здатися або дійсно не стати слабкішим від такого примирливого руху, Ч. Осгуд пропонував робити перший крок невеликим. Разом з такою ініціативою початковою мирною пропозицією сторона-миротворець, що використовує GRIT, робить публічну заяву про те, що далі посліdkують все більш і більш суттєві кроки з ослаблення напруженості, якщо інша сторона буде відповідати тим же на мирні ініціативи першої. Перевага стратегії GRIT в тому, що, не викликаючи один одного на все більш гостре суперництво, противники залучаються у все більш широке співробітництво [5, с. 155].

На практиці можливо привести наступні приклади. Так, Джон Ф. Кеннеді використовував подібну стратегію, щоб зупинити ескалацію конфлікту з СРСР навколо радянських ракет на Кубі (Etzioni, 1986). Агресивна суперечка з Радянським Союзом про розміщення його ракет на Кубі вилилася в реальну небезпеку цієї ядерної війни. Через вісім місяців після кризи Дж. Кеннеді закликав покласти край конфлікту між Сполученими Штатами та Радянським Союзом і зробив односторонню пропозицію в галузі роззброєння: Сполучені Штати припиняють атмосферні випробування ядерної зброї і не будуть відновлювати їх до тих пір, поки інша сторона не зробить аналогічне випробування. Таким способом він надав радянським лідерам шанс посліdkувати його прикладу. Через п'ять днів радянський лідер Микита Хрущов відгукнувся промовою, в якій він вітав пропозицію Дж. Кеннеді і закликав покінчити з нарощуванням ядерних озброєнь. М. Хрущов також підтримав мирну ініціативу Дж. Кеннеді припиненням виробництва стратегічних бомбардувальників. Місяць по тому дві країни почали переговори і пізніше, тим же літом, підписали конвенцію про ядерні озброєння.

У 1980-і роки радянський лідер Михайло Горбачов використовував дуже схожу стратегію для того, щоб закликати американського президента Рональда Рейгана за стіл переговорів. М. Горбачов почав з одностороннього мораторію на випробування ядерної зброї в Радянському Союзі і обіцяв продовжити його, якщо Сполучені Штати візьмуть приклад. Коли Сполучені Штати цього не зробили, М. Горбачов продемонстрував свою рішучість, відновивши ядерні випробування. Однак його перший миролюбний жест був тепло прийнятий американською громадською думкою, тому на наступний рік Горбачов вирішив зробити ще одну спробу, запросивши американських інспекторів перевірити скорочення в озброєннях, вироблені Радянським Союзом. На цей раз він домогся успіху, і Р. Рейган погодився підписати договір про скорочення ядерних озброєнь з обох сторін. Політика взаємних поступок М. Горбачова в дійсності привела до позитивного результату і, можливо, стала ключем до закінчення холодної війни [6, с. 63].

Стратегія GRIT залучає супротивників в динамічну взаємодію за певною схемою – схема ескалації миротворчості.

Ще одним із варіантів варварського впливу є маніпуляція. Маніпуляція – це прихований вплив, факт якого не повинен бути помічений об'єктом маніпуляції. Як зауважує Г. Шиллер, «Для досягнення успіху маніпуляція повинна залишатися непомітною. Успіх маніпуляції гарантований, коли маніпульований вірить, що все, що відбувається, природно і неминуче. Для маніпуляції потрібна фальшива дійсність, в якій її присутність не буде відчуватися» [7]. Коли спроба маніпуляції розкривається і викриття стає досить широко відомим, акція звичайно згортається, оскільки розкритий факт такої спроби завдає маніпулятору значної шкоди. Ще більш ретельно приховується головна мета – так, щоб навіть викриття самого факту спроби маніпуляції не призвело до з'ясування далеких намірів. Тому приховування інформації – обов'язкова ознака, хоча деякі прийоми маніпуляції включають в себе «граничне саморозкриття», гру в щирість, коли політик рве на грудях сорочку і пускає по щоці скупі чоловічі сльози. Ще важлива, хоча і не настільки очевидна ознака: до людей, свідомістю яких маніпулюють, ставляться не як до особистостей, а як до об'єктів, особливого роду речей. Маніпуляція – це частина технології влади, а не вплив на поведінку друга чи партнера.

Відомий випадок маніпуляції в історії, коли Японія ввела в оману Німеччину, зробивши в ході переговорів двозначний натяк, помилково, але саме так, як того хотілося японцям, тлумачено самими німцями. Це сталося в серпні 1914 року, коли Росія, Англія і Франція вже воювали з Німеччиною, але поки не було визначеності, на чісму боці виступить Японія. В цих умовах німецького канцлера Бетман-Гольвега відвідує японський посол. Причина цілком очевидна: в Німеччині набув чинності закон, що забороняє з дня вступу у війну виконання іноземних замовлень. Тим часом Японією були розміщені замовлення (знаряддя, броня) на німецьких фірмах «Крупп» і «Вулкан». Посол просить усунути прикре непорозуміння, так як його країна збирається вступити у війну «з однією великою

державою». Слова про «одну велику державу» супроводжувалися багатозначною посмішкою японського посла. Прохання посла було негайно задоволено: адже було цілком очевидно, що напад на Росію – справа найближчого майбутнього. Через кілька днів японський посол знову в кабінеті Бетман-Гольвег. На цей раз у нього ультиматум. Німеччина повинна негайно забратися геть з зайнятої нею території в Китаї. Текст японської ноти відрізняється грубістю, не властивою практиці японської дипломатії. Бетман-Гольвег і його статс-секретар роблять цікаве відкриття: виявляється, японська ультимативна нота 1914 року в точності, аж до ком, скопійована з тексту тієї образливої ноти, з якою Німеччина звернулася майже за двадцять років до цього (в 1895 р.) до Японії, вимагаючи від неї відмови від Сімоносекського договору. Вільгельм II негативно реагував на цей трюк японської дипломатії. Але самі представники японської дипломатії заперечували наявність будь-якого обману з її боку. Адже посол говорив, що Японія збирається воювати «з однією великою державою». А хіба Німеччина не велика держава?» [8, с. 55].

У даному прикладі задум Японії не був розгаданий в Берліні, і там вчинили так, як того хотіла Японія. Маніпуляція, таким чином, вдалася. Прийомів використання в маніпуляції безліч. Вони можуть полягати у створенні помилкового уявлення про наміри маніпулятора, наприклад, про його готовність до співпраці, в дестабілізації атмосфери на переговорах шляхом провокування замішання, а можливо, і в навмисному затягуванні переговорів або, навпаки, в їх форсуванні, в залученні партнера в такі відносини, які ставили б його в залежне від маніпулятора положення або пов'язували б його зобов'язаннями, вигідними маніпулятору.

Маніпуляція, як метод взаємин з партнерами по переговорах, щонайменше, викликає сумнів у силу того, що вона піднімає питання етичного плану, створює на переговорах атмосферу підозрливості і руйнує довіру між їх учасниками, необхідну для досягнення згоди. Разом з тим реальність така, що спроби маніпуляції та інші сумнівні методи аж до обману в переговорах трапляються, і це слід мати на увазі.

Захист від маніпуляції – це, насамперед, розпізнання її, а розпізнавши, діяти згідно зі своїми інтересами.

Вплив на партнера по переговорах може бути цивілізованим і представляти собою відкритий вплив, перш за все словом, – вплив, вільний від силових чи обманних прийомів. Він повинен здійснюватися коректно, при повазі до права, в рамках високих етичних норм ведення переговорів.

Поширеною формою такого впливу є аргументація. Це виклад партнеру з переговорів доказів на обґрунтування своєї позиції з метою переконати його піти на прийняття того або іншого рішення проблеми або на зміну його позиції.

Перша вимога до аргументів: вони повинні бути істинними висловлюваннями. Аргументи – це підстави або передумови, з яких, за правилами логіки, випливає теза. Істинність тези гарантується цими правилами тільки в тому випадку, якщо самі аргументи правдиві.

Друга вимога: істинність аргументів повинна бути встановлена незалежно від тези. Порушення цієї вимоги називається «колом в обґрунтуванні» або «порочним колом в доказі»: істинність тези обґрунтовується посиленням на відповідні аргументи, а достовірність самих аргументів явно або неявно виводиться з тези. Це «порочне коло» найчастіше зустрічається в міркуваннях, які мають складну структуру. У таких випадках його виявлення, як правило, пов'язано зі значними труднощами.

Третя вимога до висунутих аргументів: у своїй сукупності вони повинні бути такими, щоб з них з необхідністю випливала теза. Ця вимога достатності аргументів показує, що принцип «чим більше аргументів, тим краще» не завжди виправдовує себе. Справа не в кількості доказів, а в їх силі і характеру їх зв'язку з зазначеною тезою. Якщо теза логічно випливає з одного-єдиного істинного твердження, то його одного цілком достатньо для доведення тези [9, с. 127].

Ці три вимоги до аргументів – їх достовірність, автономне обґрунтування і достатність іноді доповнюють ще вимогою внутрішньої їх несуперечності. Але очевидно, що вона не є самостійною.

Доцільно розглянути в даному контексті і емпатію. У сучасній науці під «емпатією» розуміється - здатність увійти в становище іншої сторони («пристосування»). «У загальних рисах емпатія – це така здатність особистості, за допомогою якої в ході безпосереднього контакту з іншою людиною можна вжитися в її душевний стан» [10, с. 58] Учасники переговорів не завжди належать до однієї і тієї ж соціальної системи, культурного середовища і світогляду. У них часто різне розуміння про ті ж самі поняття в результаті різних традицій, національних і психологічних особливостей. Неупереджений аналіз поведінки і стилю мислення вашого партнера є тому неодмінною умовою будь-яких зустрічей. Термін «емпатія» – новий, але саме поняття і його значення для політиків та

дипломатів зазначав ще Ф. Кальер. Серед вимог, якими повинен володіти політик, він відзначає «спостережливість, розуміння розгадати думки співрозмовника і точно відповісти йому» [11, с. 83]. Він рекомендує в ході переговорів не дозволяти собі розслабитися, ясно розуміти речі такими, як вони є. Люди досить часто бачать те, що хочуть побачити, з маси інформації вони нерідко використовують тільки ті факти, які підтверджують їх попереднє уявлення, і недостатньо серйозно сприймають докази співбесідника, намагаючись не стільки всебічно оцінити їх, скільки відстояти свою позицію. Тому здатність поставити себе на місце партнера і оцінити його позицію як би зсередини є особливо важливим для проведення переговорів. Р. Фішер і У. Юрі, аналізуючи проблему «пристосування», роблять такий висновок: «Здатність бачити ситуацію такою, якою вона представляється іншій стороні, скільки б важко це не було, – найважливіше мистецтво, яке можна опанувати» [12].

Прикладом того, як навіть видатні політики не вміли і не хотіли зрозуміти співбесідника, є до певної міри стосунки М. Тетчер з керівниками західних держав. Дж. Картер скаржився, що за 45 хвилин його першої бесіди з нею (а вона тоді була не прем'єром а всього лише лідером опозиції) йому вдалося говорити лише 5 хвилин. Один з журналістів писав, що М. Тетчер настає «кованим чоботом на ноги своїх партнерів» [13, с. 137]. Жискаар д'Естен зазначав, що вона відмовляється враховувати думку співрозмовника, і підкреслював її «нездатність брати до уваги реальність існування співбесідника». «Для неї співрозмовник, - писав він, - сам по собі не існує. Вона готова розмовляти з ним, тільки якщо він повністю поділяє її точку зору. У неї навіть і думки не виникає, що в аргументації співрозмовника може відшукатися щось, що слід взяти до відома» [14, с. 223].

Звичайно, при такому ставленні до співрозмовника нелегко знайти взаєморозуміння з партнером. Дипломат не може дозволити собі бути самовдоволенним, він повинен бути під час переговорів психологом, враховувати настрій співрозмовника, намагатися не тільки вислухати, але і зрозуміти його погляди, усвідомити не тільки що говорить співрозмовник, але і чому він так говорить і що криється за його висловлюваннями. Президент США В. Вільсон говорив: «Якщо ви з'явитесь до мене зі стиснутими кулаками, то я можу обіцяти вам, що мої кулаки міцно стиснуться. Але якщо ви прийдете до мене і скажете: Давайте посидимо і порадимося, а якщо розійдемося в думках, то постараємося зрозуміти, чим це викликано і по яких пунктах ми розходимося, ми відразу виявимо, що наші розбіжності в остаточному рахунку не так вже й багато, пунктів, по яких ми розходимося, а таких, за якими сходимося, багато і, якщо то у нас вистачить терпіння, об'єктивності і бажання – ми домовимося.» [15, с. 159].

Для емпатії потрібні перш за все воля і увага до іншої людини, треба виключити будь-яку упередженість в ставленні до співрозмовника. виправити помилку важче, ніж не допустити її. А взагалі, необхідно, як можливо краще зрозуміти співрозмовника і що стоїть за його міркуваннями.

Слід зазначити, що одним із психологічних прийомів є манера слухати партнера. Наприклад, манера - не слухати співрозмовника - характерна для початківців дипломатів і амбітних політиків. Керівник особистої охорони М. С. Горбачова, який не раз був присутній і при його бесідах, відзначав що радянський лідер «швидко знайшов манеру ставити людям питання і тут же самому на них відповідати». «Він говорив і не слухав, діалог перетворювався в монолог» [16, с. 123].

Для ефективного переговорного процесу однією з головних задач для сторін є «розговорити» свого співрозмовника. Що це означає? По-перше, створити відповідну, для розмови обстановку. По-друге, почати розмову по суті, тобто з теми, яка цікавить партнера і яку, як ви вважаєте, він готовий обговорювати. По-третє, врахувати відразу, на самому початку, менталітет співрозмовника, його психологічний настрій.

Таким чином, в сучасній політичній практиці набуває доцільності високоетичний підхід переговорників до вибору методів впливу один на одного і підпорядкування цих методів завданню досягнення згоди і домовленості. Найбільшою мірою цим цілям відповідає прямота, ясний виклад позиції й її коректний захист. Успішне ведення переговорів багато в чому залежить від дотримання партнерами таких етичних норм і принципів, як точність, чесність, такт, уміння вислухати (увага до чужої думки), конкретність. Навіть негативний результат переговорів не є підставою для різкості або холодності при завершенні переговорного процесу. Завершення повинне бути таким, щоб, розраховуючи на майбутнє, дозволило зберегти контакти, політичні зв'язки.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рубин Дж. Психологический подход к процессам международных переговоров / Дж. Рубин, Д. Колб // Психологический журнал. — 1990. — Т. 11. — № 2. — С. 63 — 73.

© **Ткаченко К. В., Мисик І. Г.**

2. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. — СПб., 2003. — 216 с.
3. Урнов М. Ю. Эмоции в политическом поведении / М. Ю. Урнов. — М.: Аспект Пресс, 2008. — 240с.
4. Шрайнер К. Как снять стресс / К. Шрайнер. — М., 1993. — 221 с.
5. Осгуд Ч. Стратегия ПОИР/ Ч. Осгуд.: [под. ред. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.] Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя!—Агрессия — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. — 256 с.
6. Yukl G. Leadership in Organizations / G. Yukl. — N.J., 1989. — P. 62-67.
7. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием [Электронный ресурс] / С. Г. Кара-Мурза — Режим доступа : // <http://www.situation.ru/app/rs/books/manipul/manipul.htm>
8. Щетинин В. Экономическая дипломатия / В. Щетинин. — М., 2001. — 318 с.
9. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров / Р. И. Мошканцов. — М.-Новосибирск, 2002.- 258с.
10. Негреш Я. Поле битвы—стол переговоров / Я. Негреш.—М.: Международные отношения, 1989. — 237с.
11. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями / Ф. Кальер. — М., 2000. — 147 с.
12. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения [Электронный ресурс] / Р. Фишер, Юри У. [пер. с англ.]. — М.: Наука, 1990. — Режим доступа : [/http://union.kz/ru/biz/techbis/014psi/pda.shtml](http://union.kz/ru/biz/techbis/014psi/pda.shtml).
13. Попов В. И. Маргарет Тэтчер: человек и политик / В. И. Попов. — М., 1991. — 440 с.
14. Эстен Ж. Власть и жизнь. Противостояние / Ж. Эстен. — М., 1993 — с. 320.
15. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. — М.: Славянский дом книги, 2005. — 608 с.
16. Медведев В. Человек за спиной / В. Медведев. — М., 2004. — 197 с.

**Ткаченко К. В.** – студентка V курсу факультету української філології інституту мов світу ПНПУ імені К. Д. Ушинського.

**Мисик І. Г.** – доктор філософських наук, професор кафедри філософії і соціології Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського».

УДК 115+83.0

### ХУДОЖНІЙ ЧАСОПРОСТІР

*У статті розглядається поняття хронотопу як одного із аспектів аналізу твору мистецтва. Значна увага приділяється теорії М. Бахтіна як найпридатнішої у літературознавстві, а також зазначається трактування хронотопу у працях дослідників постмодернізму.*

**Ключові слова:** хронотоп, час, простір, література, постмодернізм.

### ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ВРЕМЕНЕПРОСТРАНСТВО

*В статье рассматривается понятие хронотопа в качестве одного из аспектов анализа произведения искусства. Анализируется понятие хронотопа в работах исследователей постмодернизма. Ключевым источником для исследования послужила теория хронотопа Н. Бахтина как основополагающая в литературоведении.*

**Ключевые слова:** хронотоп, время, пространство, литература, постмодернизм.

### ARTISTIC TIMESPACE

*The article explores concepts of time and space as one of the aspects of the art work's analysis. The idea chronotope in the works of postmodernism's researchers is investigated. Main attention is paid to M. Bahtin's theory as the most useful in a literature.*

**Keywords:** chronotope, time, space, literature, postmodernism.

Актуальна у своїй фундаментальності проблема часу привертає увагу дослідників в ракурсі конструювання художньої дійсності як органічної складової картини світу. Суттєвий взаємозв'язок