

УДК 81'42:32:[316.62-051:808.53](045)

DOI <https://doi.org/10.32782/2410-0927-2024-21-17>

Галина СЕВЕРИНА

аспірантка кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», просп. Берестейський, 37, м. Київ, Україна, 03056

ORCID: 0009-0005-0394-1273

Бібліографічний опис статті: Северина, Г. (2024). Типологія стилів комунікативної поведінки у ситуаціях суперечки: політичний дискурс. *Актуальні питання іноземної філології*, 21, 114–122, doi: <https://doi.org/10.32782/2410-0927-2024-21-17>

ТИПОЛОГІЯ СТИЛІВ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У СИТУАЦІЯХ СУПЕРЕЧКИ: ПОЛІТИЧНИЙ ДИСКУРС

Статтю присвячено розгляду стилів комунікативної поведінки особистості під час міжособистісної взаємодії в контексті суперечки. Метою роботи є встановлення системи вербальних і невербальних компонентів комунікації, вживаних мовцем у ситуації суперечки, добір яких здійснюється під впливом його психологічно-атрибутивних характеристик. За результатами аналізу теоретичних набутків, присвячених явищу суперечки, у статті систематизовано стилі комунікативної поведінки мовця під час суперечки (агресивний, асертивний, субмісивний) та подано опис їх ознак, що дозволило сформулювати відповідні лінгвопсихологічні портрети особистостей, які їх уособлюють. З'ясовано, що агресивному стилю спілкування притаманно, як правило, приховування інформації, її викривлення або навмисна дезінформація, звинувачення свого опонента та ігнорування його думки. Асертивний тип особистості прагне до взаєморозуміння зі своїм співрозмовником, відкритого захисту та відстоювання своєї думки, активного просування започаткованої лінії аргументації без порушення кордонів свого опонента. Субмісивний стиль спілкування властивий, здебільшого, особистостям, які вирізняються низькою самооцінкою, не здатні відстоювати свою позицію та спираються на думки інших, що стають пріоритетними відносно власних.

У статті на підставі аналізу суперечки в контексті політичного дискурсу на матеріалі дебатов двох опонентів, Дональда Трампа і Камали Гарріс, у ході передвиборчої президентської кампанії 2024 року, узагальнено невербальну поведінку особистостей з вираженим асертивним та агресивним стилем комунікативної поведінки у ході суперечки. З'ясовано, що республіканець тяжіє до використання агресивного стилю комунікації (вводить в оману неправдивою інформацією, активно звинувачує опонента, вербально та невербально применшує присутність співрозмовника) хоч і з пасивним патерном, у той час як демократка позиціонує себе як особистість схильна до асертивності (демонструє комунікативний паритет, захищає свою позицію, не принижуючи опонента, підтримує зоровий контакт з співрозмовником, активно виражає свої емоції).

Перспективним убачається доповнення започаткованого дослідження аналізом просодичних засобів оформлення мовлення різних типів особистостей у ситуаціях суперечки у взаємодії з вербальними складниками комунікації з подальшим виокремленням інваріантних моделей поведінки індивідів та узагальненням чинників, що впливають на варіативність взаємодії мовних і позамовних засобів під час некооперативної інтеракції.

Ключові слова: комунікативна поведінка, комунікативний стиль, дискурс, тип мовця, суперечка, інтеракція, мовні та позамовні засоби.

Halyna SEVERYNA

Postgraduate Student at the Department of Theory, Practice and Translation of English, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", 37, Beresteiskyi Ave., Kyiv, Ukraine, 03056

ORCID: 0009-0005-0394-1273

To cite this article: Severyna, H. (2024). Typolohiia styliv komunikatyvnoi povedinky u sytuatsiiakh superechky: politychnyi dyskurs. [Typology of communicative behaviour styles in argumentative situations: political discourse]. *Current Issues of Foreign Philology*, 21, 114–122, doi: <https://doi.org/10.32782/2410-0927-2024-21-17>

TYOLOGY OF COMMUNICATIVE BEHAVIOUR STYLES IN ARGUMENTATIVE SITUATIONS: POLITICAL DISCOURSE

The article explores communicative styles of individual behaviour in interpersonal interactions, particularly in the context of argumentative discourse. The objective of this study is to examine both verbal and non-verbal components of communication that individuals utilize in argumentative context influenced by their psychological attributes and individual characteristics. The analysis of the theoretical contributions in the scientific research on the argumentative discourse has facilitated the systematization of distinct characteristics associated with the styles under study (aggressive, assertive, and submissive) and has enabled the formulation of a well-rounded profile of the linguo-psychological personalities profiles that exemplify these styles. The aggressive style of communication is characterized by a tendency to withhold information, distort facts, or disseminate misinformation intentionally. This approach to the communication often entails attributing blame to others and disregarding their opinion. Instead, an assertive personality aims to achieve mutual understanding with their interlocutor; openly defends and advocates for their viewpoints, and actively promotes their arguments without violating the communicative boundaries of the opponent. A submissive communication style is frequently associated with individuals who may have a low self-esteem. These individuals often find it challenging to assert their viewpoints and tend to prioritize the opinions of others over their own.

The analysis focuses on the context of political discourse, specifically examining the debate between Donald Trump and Kamala Harris during the 2024 presidential campaign to highlight the significance of non-verbal behaviour exhibited by individuals who demonstrate assertive or aggressive communication styles during the argumentative process. The analysis of their interaction indicates that the Republican often employs a communication style that is aggressive in nature (presents misleading information, attributes blame to their opponent, and diminishes the contributions of the other party, both verbally and non-verbally), albeit with certain passive undertones. In contrast, the Democrat generally demonstrates an assertive communication style mainly (exhibits communicative respect, argues his stance without belittling others, maintains eye contact, and actively conveys his emotions).

The suggested study should be enhanced with a comprehensive analysis of the prosodic elements of speech actualized by various personality types in argumentative contexts, along with an examination of verbal communication components and individual behaviour patterns in order to uncover the variability in the correlation between speakers' verbal and nonverbal means of communication and to identify additional factors that may influence their non-cooperative interactions.

Key words: *communicative behaviour, communicative style, discourse, speaker type, argument, interaction, verbal and non-verbal means.*

Актуальність проблеми. Швидкі зміни в парадигмі сучасних лінгвістичних досліджень у напрямку міждисциплінарності диктують нові вимоги до аналізу комунікативної поведінки мовців у ході їх взаємодії. Відомо, що на теперішній час вивчення комунікативної компетенції передбачає розгляд не лише вербальних складників спілкування, але й має на меті застосування системного підходу до встановлення ознак поведінки комунікантів, включаючи їх психофізіологічні характеристики, екстралінгвальні й соціокультурні фактори, комунікативні стратегії й тактики тощо. Мовець постає носієм індивідуального стилю спілкування, який неминуче відображає його особистісні характеристики. У цьому контексті питання визначення індивідуальних ознак мовця, здатних здійснювати вплив на його мовлення в умовах некооперативного спілкування, зокрема в ситуаціях суперечки як протистоянні думок, набуває в сучасній лінгвістиці та суміжних дисциплінах особливої **актуальності**. Причиною цього слугує підвищений інтерес політологів, лінгвістів, соціологів, психоаналітиків та інших науковців у виявленні мовних і поза-

мовних кодів, які ідентифікують тип особистості в діалогічному дискурсі, її прагматичні наміри, комунікативну мету, тактики й прийоми тощо та здійснюють вплив на стиль ведення розмови і здатність подолання комунікативного бар'єру чи, навпаки, призводять до комунікативних девіацій і навіть конфліктів як в одновекторній, так і багатовекторній комунікації.

У зв'язку з цим, виникає необхідність у встановленні ознак комунікативних стилів, притаманних мовленнєвій поведінці різних типів особистостей у ситуації суперечки, що маніфестується у їх вербальній і невербальній поведінці. Комунікативний стиль мовленнєвої особистості розглядається як своєрідний набір індивідуально-маркованих атрибутів, які й утворюють цілісний лінгвопсихологічний портрет комуніканта. Слід також зазначити, що вивчення комунікативного стилю не обмежується сукупністю індивідуальних ознак мовця, але також ураховує контекст спілкування, комунікативні цілі співрозмовників, їх соціокультурні особливості, ціннісні орієнтири, статусно-рольові характеристики (Антонов, 2016, с. 41; Філоненко, 2008, с. 49–50) тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасний етап розвитку науки характеризується інтегративністю, що дозволяє системно підійти до вивчення будь-якого поняття, і процес міжособистісної взаємодії не є винятком. З огляду на це, аналізом комунікації займаються не лише лінгвісти, але й дослідники суміжних галузей знання, оскільки міждисциплінарний підхід до розгляду комунікативного процесу і його компонентів дозволяє ґрунтовніше зрозуміти патерни поведінки індивідів та механізми їх утворення в контексті різних мовленнєвих ситуацій. Так, дослідженням комунікації як лінгвістичного феномена взагалі та некооперативної взаємодії зокрема присвячено низку праць Ф. С. Бацевича (Бацевич, 2004), який один з перших в українських лінгвістичних студіях підняв питання застосування комунікативних стратегій і тактик у різних мовленнєвих актах, що слугувало поштовхом для подальших наукових розвідок. Теоретичною основою для дослідження суперечки також слугують праці вітчизняних науковців, де розкрито питання невербальної поведінки особистостей під час спілкування та стилі її взаємодії зі співрозмовником (Серякова, 2016), впливу психофізіологічних чинників на взаємодію мовних і позамовних засобів у вираженні емоційно-прагматичного потенціалу висловлення й тексту (Калита & Тараненко, 2012), визначення поведінки особистості в межах конфліктного дискурсу (О. В. Черненко). Серед психологів та соціологів питанням комунікативних стилів і поведінки свої дослідження присвятили В. Сатір (Virginia Satir), С. Дак (Steve Duck), Р. Нортон (Robert Norton), В. Річмонд (Virginia Richmond), Л. Петтеґрю (Lloyd Pettegrew), М. Мартін (Matthew Martin) та інші.

Формулювання цілей статті. Мета наукової праці полягає у встановленні закономірностей впливу індивідуально-маркованих якостей індивіда на вибір стилю його комунікативної поведінки взагалі та в ситуації суперечки зокрема. Об'єктом запропонованого дослідження постає стиль комуніканта в дискурсі політичної суперечки. Предметом дослідження є мовні та позамовні засоби реалізації стилю спілкування в ситуації суперечки як вияву особистісних характеристик.

Виклад основного матеріалу. Комунікативну взаємодію слід розглядати як інформа-

ційний обмін між суб'єктами комунікативного процесу, де кожен має на меті вплинути на поведінку опонента, сформулювати потрібну для мовця думку в свідомості співрозмовника та в подальшому змінити його ставлення до конкретної проблеми (Селіванова, 2008, с. 602). При цьому суб'єкти комунікації можуть характеризуватися різними стилями комунікації. Зазначимо, що під комунікативним стилем розуміємо індивідуально-марковану поведінку суб'єкта комунікації, яка вирізняє його з-поміж інших специфікою невербальних компонентів, мовних засобів, реакцію на отримане повідомлення від опонента, застосуванням тактик і стратегій спілкування та манерою подолання комунікативного бар'єру (Бацевич, 2004, с. 187). У загальному сенсі комунікативні стилі мають розгалужену типологію. Залежно від мети дослідження, в наукових працях їх поділяють на такі різновиди: партнерський і непартнерський стилі спілкування; авторитарний і демократичний (так само, с. 191), пасивний та активний; авторитарний, гуманістичний і ліберальний; домінуючий (*dominant*), дружній (*friendly*), уважний (*attentive*), заспокійливий/м'який (*relaxed*), агресивний/суперницький (*contentious*), драматичний (*dramatic*), активний (*animated*), відкритий (*open*), вражаючий/ефектний (*impression-leaving*), образотвірний (*communicator image*) (Norton, 1977, с. 260–261) та інші. Для дослідження міжособистісної взаємодії в контексті суперечки релевантною є типологія комунікативного стилю, яка охоплює опозицію агресивний :: асертивний :: субмісивний (Антонов, 2016, с. 5). Розглянемо їх детальніше.

Асертивність є досить складним комунікативним феноменом, оскільки природа такої поведінки передбачає суб'єктивну реалізацію, конструктивну взаємодію та адекватну самооцінку й самоусвідомлення. У межах міжособистісних відносин такий тип комунікації тяжіє до відкидання будь-яких агресивних станів та маніпулятивних впливів, тим самим пропагуючи гуманістично орієнтований дискурс (Мойсеєнко, 2017, с. 170; Подоляк, 2010, с. 108). При цьому українська дослідниця Н. М. Подоляк підкреслює, що до суміжних понять асертивності входять «впевнена поведінка, ефективна комунікація, емоційна та соціальна компетентність, соціальна сміливість»

(Подоляк, 2010, с. 108). Можемо узагальнити, що асертивний стиль (від *анг. to assert – to behave in a way that expresses your confidence, importance, or power and earns you respect from others* (Cambridge dictionary); *укр.* доводити, обстоювати свою думку) вирізняється автономністю комуніканта, а саме його непідвладністю зовнішнім факторам впливу, самостійністю у прийнятті рішень, конструктивністю мислення при вирішенні міжособистісних проблем у ході комунікації, а також підприємливістю й рішучістю. Однією з головних ознак асертивності поведінки індивіда є заперечення авторитетності як такої, натомість, пріоритетом такого комуніканта є самостійна оцінка ситуації, відстоювання своєї власної думки та досягнення мети з повагою до співрозмовника (Подоляк, 2014, с. 16). Слід також підкреслити, що особистість, комунікація якої є асертивною, впевнена в собі, відкрита, непохитна у прийнятті рішень та принципова у відповіді на будь-яку маніпуляцію (Подоляк, 2014, с. 18). Необхідно підкреслити, що цей стиль спілкування посідає між агресивною та субмісивною (пасивною) поведінкою, що робить його своєрідною *aurea mediocritas* в міжособистісній взаємодії. Важливою детермінантою асертивності є впевненість індивіда. Зазначимо, що асертивні поведінкові реакції виявляються у «відкритості, прямоті, чесності, самоповазі, повазі до інших і обґрунтованості дій». Водночас важливим є й те, що прояв надмірної асертивності може модифікуватися в агресивний стиль поведінки (Подоляк, 2014, с. 19). Згідно з психотерапевтом Ендрю Солтером, особистості з асертивною поведінкою притаманні такі ознаки: емоційно-експресивна вербальна й невербальна поведінка, спроможність надавати контраргументацію та протистояти тиску опонента, гнучкість у прийнятті ситуаційних рішень та висока самооцінка (Подоляк, 2014, с. 20–21). Якщо говорити про невербальну поведінку особистості з асертивною комунікацією, слід зазначити, що під час взаємодії вона знаходиться в абсолютному «комунікативному комфорті» і з собою, і з її співрозмовниками, використовує позитивно-оцінні мовленнєві акти, ввічливо веде комунікацію, при цьому активно й логічно вибудовуючи свою лінію аргументації (Серякова, 2016, с. 55). Особистість цього комунікативного стилю не цурається дивитись співроз-

мовнику прямо у вічі, має впевнену поставу, в більшості випадків використовує відкриті пози, вираз обличчя й жести, як правило, відповідають змісту повідомлення (Pipas & Jaradat, 2010, с. 651).

Протилежним від асертивної комунікації є агресивний стиль спілкування. Цей стиль апріорі можна вважати деструктивним, оскільки агресивна поведінка призводить до конфліктних ситуацій та комунікативних девіацій. Форма вираження індивідів-агресорів полягає в прихованні та викривленні фактів, маніпулюванні, авторитарному дискурсі, а також в цілеспрямованому мовчанні при потребі відповіді на питання опонента. Нерідко мовленнєвій особистості з агресивним стилем комунікації притаманні цинізм, упередженість, інвективність, психологічний тиск та навіть фізичне вираження своєї агресивної поведінки (Кайдалова, Пляка, Альохіна & Шаповалова, 2018, с. 65). Американський психолог Арнольд Басс, який один з перших почав вивчати психологічні детермінанти агресії, стверджував, що агресивність працює своєрідним «шкідливим збудником» для співрозмовника як негативна реакція суб'єкта на об'єкт комунікації. Він зазначав, що існує декілька типів агресії, які він об'єднав у тріаді дихотомій, а саме: фізична :: вербальна, пряма :: непряма та активна :: пасивна агресія (Bushman & Anderson, 1998, с. 24). Вербальна агресія має на меті зменшити відчуття впевненості у співрозмовника, породити відчуття беззахисності й безпорадності. Цьому типу агресії властиві приховування інформації, заперечення будь-якої ідеї співрозмовника та його почуттів, викривлення інформаційного повідомлення, переривання думки співрозмовника, зневажливі жарти та іронія, а також критика та звинувачення опонента, а досвід мовця-опонента зводиться до негативного мінімуму та не вважається важливим або ігнорується (Амплеєва & Божко, 2021, с. 62).

Яскравим прикладом протиставлення асертивного й агресивного стилів комунікації можуть бути президентські дебати Дональда Трампа та Камали Гарріс. Їх вербальні й невербальні прояви під час комунікативної взаємодії дають можливість стверджувати, що Д. Трамп схильний до агресивної поведінки, у той час, коли К. Гарріс віддає перевагу більш асертивному стилю спілкування. Нижче представ-

лено зображення учасників комунікації (див. рис. 1–3) для порівняння притаманних їм паралінгвальних атрибутів.

Як видно з ілюстрацій, Дональд Трамп уникає зорового контакту з опоненткою та не намагається дивитися на неї під час її промови. Як

правило, таку поведінку вважають поступливою й субмісивною. Водночас, у цій комунікативній ситуації він намагається демонструвати своє домінування, адже комуніканти з домінуючою позицією частіше утримують зоровий контакт, коли говорять, і рідше, коли слухають.



Рис. 1. Контрастивна репрезентація невербальної поведінки під час агресивного та асертивного стилів комунікації



Рис. 2. Контрастивна репрезентація зорового контакту агресивної та асертивної комунікації



Рис. 3. Контрастивна репрезентація жестової невербаліки агресивної та асертивної комунікації

Такий погляд часто називається «статусним» (Knapp, Hall & Horgan, 2013, с. 306; Наварро, 2023, с. 39).

Розглянемо детальніше погляд Д. Трампа під час декодування інформації опонентки (див. рис. 4).

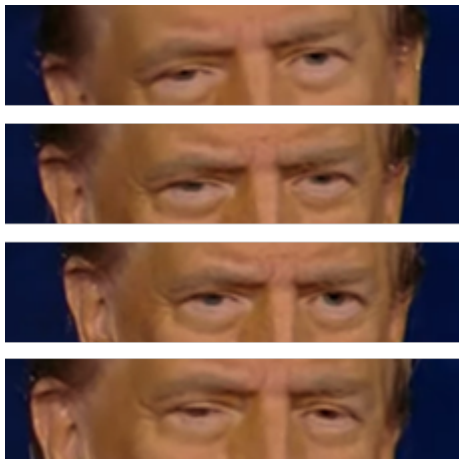


Рис. 4. Уникнення зорового контакту під час промови опонента

Як видно із зображень, Д. Трамп злегка морщить глабелу, має відсторонений погляд та опущені повіки. Це може свідчити про його огиду до отриманої інформації, несприйняття її або провини в момент її розповіді, а також підкреслює його зарозумілість (Knapp, Hall & Horgan, 2013, с. 302–305). Протягом більшої частини дебатів Д. Трамп притримується такої візуальної взаємодії та мало коли звертається безпосередньо до співрозмовниці напрому. Під час дебатів комунікант також нерідко прикривав чи примружував очі, що можна розглядати як блокувальну поведінку та стримування гніву в контексті цієї комунікативної ситуації (Наварро, 2023, с. 49). Принагідно слід зауважити, що мова рухів тіла Д. Трампа була трішки скутою та обмежувалась лише декількома рухами кисті й пальців. Американський психолог Пол Екман заявляє, що, зазвичай, такої поведінки можуть дотримуватися брехуни, оскільки скудність їх невербаліки залежить від рівня їх підготовки до комунікації та свого захисту. Як правило, погано пропрацьована лінія аргументації брехунів не дозволяє їм використовувати весь спектр емоцій та жестів (*ілюстрацій*), оскільки таким мовцям треба контролювати свою промову та її лексико-семантичне наповнення в момент безпосереднього мовлення (Екман, 2023, с. 90).

На противагу Д. Трампу, К. Гарріс під час дебатів намагається тримати в фокусі свого опонента, встановлювати зоровий контакт та реагувати на повідомлення. Мова її тіла віддзеркалює її внутрішній стан, її вербаліка та невербаліка знаходяться в гармонії між собою. Вона використовує активні пози, наприклад, іноді показує свої долони (див. рис. 5), що, як правило, свідчить про відкритість мовця (Піз & Піз, 2022, с. 42). Крім того, відкриті долони, розгорнуті до слухача, демонструють ствердність інформації та натякають на те, що мовець збирається обстоювати свою думку (“*Let me say this*” or “*Calm down*”) (Knapp, Hall & Horgan, 2013, с. 213).



Рис. 5. Демонстрація відкритості до аудиторії

Вербальною поведінкою спікери так само явно демонстрували свій стиль спілкування. Наприклад, Дональд Трамп часто під час своєї промови говорить про Камалу Гарріс у третій особі однини, незважаючи на її присутність, при цьому, як агресор, він нівелює будь-які намагання опонента та применшує її значимість:

She doesn't and just to finish off, she doesn't have a plan. She copied Biden's plan. And it's like four sentences, like run-Spot-run. Four sentences that are just oh, we'll try and lower taxes. She doesn't have a plan. Take a look at her plan. She doesn't have a plan.

Більш того, Д. Трамп вдається до анафоричних, епіфоричних й анепіфоричних повторів, щоб закарбувати в свідомості слухачів бажану інформацію. За допомогою таких стилістичних прийомів він маніпулює та чинить емоційний тиск не лише на реципієнтів повідомлення, але й на свого опонента.

Дональд Трамп часто вдається до прийому дезінформування аудиторії і використовує це як

важіль впливу та підсилення своєї авторитетності, як це показано в прикладі:

I don't say her because she has no policy. Everything that she believed three years ago and four years ago is out the window. She's going to my philosophy now. In fact, I was going to send her a MAGA hat. She's gone to my philosophy. But if she ever got elected, she'd change it. And it will be the end of our country. She's a Marxist. Everybody knows she's a Marxist. Her father's a Marxist professor in economics. And he taught her well.

Камала Гарріс також говорить про Д. Трамп в третій особі однини, але перед цим, у більшості випадків, вона безпосередньо називає повне ім'я свого опонента:

So, Donald Trump has no plan for you. And when you look at his economic plan, it's all about tax breaks for the richest people...

...What Goldman Sachs has said is that Donald Trump's plan would make the economy worse. Mine would strengthen the economy. What the Wharton School has said is Donald Trump's plan would actually explode the deficit.

Доцільним також є розгляд способу доведення й будови лінії аргументації в представлених суб'єктах комунікативного процесу. Як правило, Д. Трамп порушує правила ведення суперечки та демонструє типові помилки при побудові аргументації: правило тягаря доведення, правило обґрунтування точки зору, правило обґрунтування аргументів і т.ін. (Хоменко, 2008, с. 104–112). Така поведінка більш притаманна маніпуляторам та індивідам з авторитарним стилем комунікації.

На відміну від двох попередніх стилів ведення комунікації, субмісивний стиль (*submissive* – showing a willingness to be controlled by other people (Cambridge dictionary)) вирізняється невпевненістю у собі та поступливою поведінкою. Такий стиль особистісної комунікації також називають пасивним, або навіть ліберальним. В. Річмонд та М. Мартін, американські дослідники в галузі комунікації та міжособистісної інтеракції, зазначають, що субмісивний комунікант ставить цілі свого співрозмовника вище за свої, а саме він відсуває мету своєї комунікації на другий план. Більш того, вчені розмежовують поняття субмісивної та респонсивної особистості, наголошуючи на тому, що остання, хоч і має здатність

проявляти співчутливість, розуміння до співрозмовника та дотримується дружнього комунікативного клімату, не ставить чинюсь комунікативну мету вище за свою, як це роблять це субмісивні особистості. Тому, в цілому, людину, в якій соціокультурна орієнтація має низький рівень асертивності та високий рівень респонсивності, можна назвати субмісивною (Richmond & Martin, 1998, с. 137–139). Невербальне спілкування особистості з субмісивним стилем демонструється через нервові поведінкові реакції. Такий комунікант транслює невпевненість у собі, що проявляється у його «позі жертви», а саме в опущених плечах та закритих позах. Субмісивний комунікант уникає прямого контакту очей зі своїм співрозмовником, відводить погляд, опускає очі. Паравербаліка такого індивіда також стає підтвердженням його пасивної мовленнєвої поведінки, адже говорить він тихо, нерішуче та місцями винувано (Серякова, 2016, с. 55).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Наведений нами стислий огляд комунікативних стилів дозволяє стверджувати, що під час суперечки якісні характеристики мовців підсилюють їхню комунікативну поведінку та стають підтвердженням їх відмінності від інших суб'єктів комунікації. Вплив психологічних атрибутів індивіда має вагомий внесок на перебіг комунікативного процесу, особливо під час суперечки, адже саме вони зумовлюють використання індивідуального стилю комунікації та, в подальшому, створюють позитивний чи негативний образ мовця через притаманні йому вербальні й невербальні характеристики. Спираючись на виконаний аналіз, можна узагальнити, що комуніканти з різними особистісними ознакам демонструють різну вербальну та невербальну поведінку. З'ясовано, що агресивний комунікант ставить перед собою задачу перемогти опонента будь-якою ціною, як правило, применшуючи його здобутки, маніпулюючи його свідомістю та зневажаючи його політичну позицію. Такий комунікант обирає різні тактики демонстрації своєї зневаги: імпліцитна інвективність, пряме звинувачення, порушення етикетних норм, відкрите ігнорування, критика. На відміну від агресивного індивіда, асертивна особистість намагається раціонально обстоювати свою думку, створює

сприятливий комунікативний клімат, вибудовує конструктивну комунікацію та демонструє партнерський стиль спілкування.

Перспективним убачається врахування про-содичного оформлення мовлення індивідів

кожного з представлених стилів, що дозволить представити узагальнену модель поведінки особистостей з різними комунікативними стилями та дослідити тенденцію їх реакцій на опонента під час суперечки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амплеева О.М., Божко О.О. Особливості прояву вербальної агресії сучасною молоддю. *Габітус. Психологія особистості*. 2021. № 32. С. 61–65.
2. Антонов О. В. Комунікативні стилі персонажного мовлення: лінгвопрагматичний та соціолінгвістичний аспекти (на матеріалі сучасної американської драми): дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04. Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2016. 227 с.
3. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Київ: Академія, 2004. 342 с.
4. Екман П. Теорія брехні / Пер. з англ. Ю. Гордієнкаю. К: Видавнича група КМ-БУКС, 2023. 320 с.
5. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В., Альохіна Н. В., Шаповалова В. С. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. X. : НФаУ, 2018. 140 с.
6. Калита А. А., Тараненко Л. І. Перцептивна та інструментальна оцінки емоційно-прагматичного потенціалу висловлень. *Волинський національний університет імені Лесі Українки*. 2012. № 24. С. 186–191.
7. Мойсеєнко В. В. Аналіз наукових підходів до дослідження поняття «асертивність». *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки*. 2017. № 5(1). С. 170–174.
8. Наварро Дж. Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації / Пер. з англ. А. Легкониці. Харків: Віват, 2023. 192 с.
9. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / Пер. з англ. Н. Лавської. К. : Видавнича група КМ-БУКС, 2022. 416 с.
10. Подоляк Н. М. Індивідуально-психологічні особливості асертивності особистості : дис. ...канд. психол. наук : спец. 19.00.01. Одеса : ПНПУ ім. К.Д. Ушинського, 2014. 200 с.
11. Подоляк Н. М. Психологічні особливості асертивності. *Наука і освіта*. 2010. № 9. С. 108–111.
12. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. 712 с.
13. Сєрякова І. І. Семіотико-дискурсивний аналіз соматикону художнього персонажа. *Science and Education a New Dimension. Philology*. 2016. IV(23). С. 55–58.
14. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
15. Хоменко І.В. Еристика: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 280 с.
16. Bushman В., Anderson С. Methodology in the Study of Aggression: Integrating Experimental and Nonexperimental Findings. *Human Aggression Theories, Research, and Implications for Social Policy*. Academic Press, 1998. pp. 23–48.
17. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/> (дата звернення 25.09.2024).
18. Knapp L. M., Hall A. J., Horgan G. T. Nonverbal communication in human interaction (8th ed.). Boston, MA: Cengage Learning, 2013. 509 p.
19. Norton W. Robert, Pettegrew S. Loyd Communicator style as an effect determinant of attraction. *Communication research*. 1977. Vol. 4(3). P. 257–282.
20. Pipas M. & Jaradat M. Assertive Communication Skills. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. 2010. № 2(17). p. 649–656.
21. Richmond V.P. & Martin M.M. Socio-Communicative Style and Socio-Communicative Orientation. In book: *Communication and personality: Trait perspectives*. NY: Hampton Press, 1998. p. 133–148.

REFERENCES:

1. Amplieieva O. M., Bozhko O.O. (2021). Osoblyvosti proiavu verbalnoi ahresii suchasnoiu moloddiu. [Peculiarities of manifestation of verbal aggression by modern youth]. *Habitus. Personality psychology*. № 32, pp. 61–65. [in Ukrainian]
2. Antonov O. V. (2016). Komunikatyvni styli personazhnoho movlennia: linhvoprahmatychnyi ta sotsiolinhvistychnyi aspekty (na materialii suchasnoi amerykanskoï dramy): dys. ...kand. filol. nauk : spets. 10.02.04. [Communicative styles of personage's speech (based on modern American drama): PhD in Philology: 10.02.04]. Zhytomyr : Zhytomyr Ivan Franko State University. 227 p. [in Ukrainian]
3. Batsevych F. S. (2004). Osnovy komunikatyvnoi linhvistyky: pidruchnyk. [Fundamentals of Communicative Linguistics: textbook]. Kyiv: Akademiia. 342 p. [in Ukrainian]

4. Ekman P. (2023). *Teoriia brekhni / Per. z anhl. Yu. Hordiiienka. [Theory of Lies / Translated by Yu. Hordiiienko].* Kyiv: KM-BUKS publishing group. 320 p. [in Ukrainian]
5. Kaidalova L. H., Pliaka L. V., Alohina N. V., Shapovalova V. S. (2018). *Psykhohohiia spilkuвання : navchalnyi posibnyk. 2-he vyd., pererob. i dopov. [Psychology of communication] Kh. : NFaU. 140 p. [in Ukrainian]*
6. Kalyta A. A., Taranenکو L. I. (2012). *Pertseptyvna ta instrumentalna otsinky emotsiino-prahmatychnoho potentsialu vysloven. [Perceptive and Instrumental Evaluation of Utterance Emotional-and-pragmatic Potential]. The Scientific Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University. № 24. pp. 186–191. [in Ukrainian]*
7. Moiseienko V. V. (2017). *Analiz naukovykh pidkhodiv do doslidzhennia poniattia “asertyvnist”. [Theoretical analysis of scientific approaches of the research of assertivity]. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series “Psychological Sciences”. № 5(1). pp. 170–174. [in Ukrainian]*
8. Navarro J. (2023). *Slovnnyk movy tila. Sekrety neverbalnoi komuniatsii / Per. z anhl. A. Lehkonytsia. [The Dictionary of Body Language / translated by A. Lehkonytsia].* Kharkiv: Vivat. 192 p. [in Ukrainian]
9. Pease A., Pease B. (2022). *Mova rukhiv tila. Rozshyrene vydannia / Per. z anhl. N. Lavskoi. [The Definitive Book of Body Language / translated by N. Lavska].* Kyiv: KM-BUKS publishing group. 416 p. [in Ukrainian]
10. Podoliak N. M. (2014). *Indyvidualno-psykhohohichni osoblyvosti asertyvnosti osobystosti : dys. ...kand. psykhohol. nauk : spets. 19.00.01. [Individual and psychological features of personality assertiveness: PhD in Psychology: 19.00.01].* Odesa : South Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushynsky. 200 p. [in Ukrainian]
11. Podoliak N. M. (2010). *Psykhohohichni osoblyvosti asertyvnosti [Psychological features of assertiveness]. Science and Education. № 9. pp. 108-111. [in Ukrainian]*
12. Selivanova O. O. (2008). *Suchasna linhvistyka: napriamy ta problemy: Pidruchnyk. [Modern linguistics: directions and problems: textbook].* Poltava: Dovkillia-K. 712 p. [in Ukrainian]
13. Sieriakova I. I. (2016). *Semiotyko-dyskursyvnyi analiz somatykonu khudozhnoho personazha. [Semiotic and Discourse Analysis of Character’s Somatic]. Science and Education a New Dimension. Philology. IV(23). pp. 55–58. [in Ukrainian]*
14. Filonenko M. M. (2008). *Psykhohohiia spilkuвання. Pidruchnyk. [Psychology of communication: textbook].* K.: Tsentр uchbovoi literatury. [Center of educational literature]. 224 p.
15. Khomenko I.V. (2008). *Erystyka: Pidruchnyk. [Eristics: textbook] K.: Tsentр uchbovoi literatury. [Center of educational literature]. 280 p.*
16. Bushman B., Anderson C. *Methodology in the Study of Aggression: Integrating Experimental and Nonexperimental Findings. Human Aggression Theories, Research, and Implications for Social Policy.* Academic Press, 1998. pp. 23-48.
17. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/> (data zvernennia 25.09.2024).
18. Knapp L. M., Hall A. J., Horgan G. T. (2013). *Nonverbal communication in human interaction (8th ed.).* Boston, MA: Cengage Learning. 509 p.
19. Norton W. Robert, Pettegrew S. Loyd (1977). *Communicator style as an effect determinant of attraction. Communication research. Vol. 4(3). P. 257–282.*
20. Pipas M. & Jaradat M. (2010). *Assertive Communication Skills. Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica. № 2(17). p. 649–656.*
21. Richmond V.P. & Martin M.M. (1998). *Socio-Communicative Style and Socio-Communicative Orientation. In book: Communication and personality: Trait perspectives. NY: Hampton Press. p. 133–148.*