

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут новітніх освітніх технологій
Кафедра правознавства і гуманітарних дисциплін ВННІЕ

РУМ'ЯНЦЕВ Юрій Олександрович

Роль невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у виявленні брехні в міжособистісному спілкуванні / The Role of Nonverbal Signals and Speech Strategies in Detecting Lies in Interpersonal Communication

спеціальність: 053 – Психологія

освітньо-професійна програма – Психологія

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи

ПСЗМ-22

Ю. О. Рум'янцев

ТЕРНОПІЛЬ-2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ СИГНАЛІВ І МОВЛЕННЄВИХ СТРАТЕГІЙ У ВИЯВЛЕННІ БРЕХНІ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ....	7
1.1. Психологічний зміст поняття міжособистісного спілкування у науковій літературі.....	7
1.2. Невербальні сигнали та мовленнєві стратегії у міжособистісному спілкуванні як предмет психологічного дослідження.....	12
1.3. Брехня як психологічний феномен.....	20
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ СИГНАЛІВ І МОВЛЕННЄВИХ СТРАТЕГІЙ У ВИЯВЛЕННІ БРЕХНІ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ.....	26
2.1. Характеристика етапів та вибірки дослідження.....	26
2.2. Характеристика психодіагностичного інструментарію та методи статистичної обробки даних.....	27
2.3. Характеристика тренінгової програми з аналізу системи прийомів невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій для виявлення брехні в міжособистісному спілкуванні	30
Висновки до розділу 2.....	34
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	35
3.1. Результати дослідження невербальних сигналів в міжособистісному спілкуванні.....	35
3.2. Результати дослідження мовленнєвих стратегій в міжособистісному спілкуванні.....	37
Висновки до розділу 3.....	39
ВИСНОВКИ.....	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	45
ДОДАТКИ.....	49

ВСТУП

Актуальність. Людина є соціальною істотою, діяльність і поведінка якої детерміновані суспільними умовами. Саме завдяки соціальній поведінці індивід має змогу повноцінно розвиватися, взаємодіяти з іншими та функціонувати в соціумі. Важливим компонентом соціальної взаємодії є комунікація, що реалізується як у вербальній, так і у невербальній формах. Мовлення, інтонаційні характеристики, жести, міміка та інші невербальні прояви слугують засобами передачі інформації, емоційних станів, намірів і ставлення до співрозмовника. Уміння розпізнавати нещирість у процесі міжособистісного спілкування є одним із ключових чинників ефективної комунікативної взаємодії. Брехня, як форма викривлення інформації, може негативно впливати на рівень довіри між партнерами по спілкуванню, ускладнювати процес прийняття рішень і породжувати соціальні конфлікти. Отже, цим і зумовлена актуальності дослідження ролі невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій у виявленні неправдивої інформації.

Актуальність кваліфікаційної роботи зумовлена необхідністю поглибленого вивчення механізмів, що забезпечують ідентифікацію неправдивих повідомлень у комунікативному процесі. Здатність розпізнавати брехню на основі аналізу невербальних проявів та мовленнєвих особливостей має значне практичне значення для різних сфер суспільного життя — психологічного консультування, правозахисної діяльності, журналістики, управління персоналом, а також повсякденного міжособистісного спілкування. Дослідження цих аспектів сприяє глибшому розумінню природи людської комунікації, підвищенню ефективності соціальної взаємодії та зміцненню довіри між людьми.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є визначення ролі невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у процесі виявлення брехні під час міжособистісного спілкування.

Об'єкт: міжособистісна комунікація.

Гіпотеза дослідження полягає у ефективності виявлення брехні у міжособистісному спілкуванні значною мірою залежить від здатності індивіда інтерпретувати сукупність невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій співрозмовника. Чим вищий рівень усвідомлення цих комунікативних маркерів, тим точніше людина може розпізнавати прояви нещирості у процесі взаємодії.

Для досягнення мети дослідження та перевірки гіпотези виокремлено такі завдання:

1. Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення феномену брехні в комунікації.
2. Розглянути класифікації невербальних сигналів, пов'язаних із проявами нещирості.
3. Визначити основні мовленнєві стратегії, що можуть свідчити про неправдивість висловлювань.
4. Дослідити взаємозв'язок між невербальною поведінкою та вербальними ознаками брехні.
5. Оцінити практичне значення уміння розпізнавати брехню для підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

Предмет дослідження: невербальні сигнали та мовленнєві стратегії, що використовуються для розпізнавання неправдивої інформації у процесі спілкування.

Методи дослідження. Для досягнення мети, перевірки гіпотези та вирішення поставлених завдань застосовувався такий комплекс методів:

- 1) методи теоретичного дослідження — вивчення і аналіз, узагальнення, систематизація наукових джерел із психології з метою визначення сутності понять «брехня», «невербальні сигнали», «мовленнєві стратегії»;
- 2) порівняльний аналіз — для визначення спільних і відмінних ознак у вербальних і невербальних проявах правдивих і неправдивих висловлювань;

3) спостереження та контент-аналіз — для фіксації та інтерпретації невербальних реакцій і мовленнєвих особливостей у ситуаціях міжособистісної взаємодії;

4) емпіричні методи — анкетування, опитування, констатуючий експеримент, тестування;

5) інтерпретаційно-аналітичні методи — контент-аналіз, статистична обробка результатів середніх значень, критерій G знаків, непараметричний критерій згоди К. Пірсона.

Практична значущість: результати кваліфікаційної роботи можна використовувати для підвищення ефективності міжособистісної комунікації, розвитку навичок розпізнавання нещирості та вдосконалення комунікативної компетентності особистості. Отримані висновки можуть бути використані у професійній діяльності фахівців, для яких точність сприйняття та інтерпретації поведінкових і мовленнєвих проявів має вирішальне значення — зокрема, психологів, педагогів, юристів, правоохоронців, журналістів, менеджерів і поліграфологів. Результати дослідження можуть бути впроваджені у практику тренінгових програм розвитку емоційного інтелекту, навичок комунікації та профілактики маніпулятивних впливів. Крім того, вони можуть слугувати основою для подальших прикладних досліджень, спрямованих на створення ефективних методик навчання розпізнаванню брехні за невербальними та мовленнєвими ознаками.

Теоретико-методологічну основу досліджень складають праці таких дослідників, як: П. Екман, М. Кнапп, Д. Мацумото, А. Фрідман, В. Біркенбіл, А. Піз, Г. Грайс, Дж. Остін, Дж. Серль, Т. ван Дейк.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад щодо виявлення брехні за невербальними та мовленнєвими ознаками у міжособистісному спілкуванні.

Апробація роботи. Основні положення і результати дослідницької роботи було представлено на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні питання розвитку науки, економіки та соціуму в умовах війни та

повоєнного відновлення», яка відбулася у м. Вінниця, на базі Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ, 16-17 жовтня 2025 р. Доповідь на тему: «Сутність і зміст поняття брехні в психологічній науці».

Структура і обсяг кваліфікаційної роботи.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до них, загальних висновків, списку використаних джерел з 43 найменувань і додатків. Загальний обсяг роботи складає 51 сторінку.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ СИГНАЛІВ І МОВЛЕННЄВИХ СТРАТЕГІЙ У ВИЯВЛЕННІ БРЕХНІ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ

1.1. Психологічний зміст поняття міжособистісного спілкування у науковій літературі

Методологічною основою дослідження міжособистісного спілкування є загальні принципи психології, такі як детермінізм, діяльність, єдність свідомості і діяльності, єдність діяльності і спілкування та інші. Важливою для нашого дослідження є також роль основних принципів і концепцій української та закордонної психології, які вивчають особливості розвитку особистості та специфіку міжособистісного спілкування. Основні напрями дослідження включають теорію спілкування та міжособистісних взаємовідносин і взаємодії (Г. Андрєєва, І. Бех, О. Бодальов, Л.Я. Гозман, Л. В. Засєкіна, В. Казміренко, І. Кон, О. Леонтєв, Б.Ф. Ломов, Т. Пастрик, О. Чебікін, Н. Чепелева та інші). Сучасні дослідження міжособистісного спілкування проводять такі вчені, як Ф. Бацевич, О. Леонтович, С. Термінасова, Г. Колшанський, В. Маслова, Ю. Кім, М. Лім, Дж. Коатс, А. Бекон та інші.

Міжособистісною взаємодією між людьми вважається та, яка відповідає наступним критеріям:

- особисте спілкування, учасник якого розглядають як незамінного партнера, унікального, враховують його емоційний стан, самооцінку, особистісні особливості;
- учасники перебувають в просторовій близькості, тобто мають можливість бачити, чути, торкатися один одного;
- участь певної кількості осіб (найчастіше — група з 2-3 людей).

Проблема міжособистісного спілкування є однією з найактуальніших в сучасній науці. Вона аналізується та досліджується в різних галузях, як-от

психологія, соціологія, філософія та культурологія. Психологічна наука вивчає спілкування з огляду його психологічних механізмів, закономірностей та впливу на особистість людини. Соціологія розглядає спілкування в контексті соціальних відносин, інститутів та норм. Філософія аналізує спілкування через призму його ролі в житті людини та соціуму.

У сучасній психології виокремлюють такі напрями дослідження спілкування між людьми:

1. Комуникативний напрямок вивчає структуру та процеси спілкування, а також засоби й техніки, що використовуються.

2. Перцептивний напрям досліджує процес сприйняття один одного під час спілкування.

3. Динамічний напрям розглядає розвиток міжособистісних відносин у ході спілкування.

4. Емоційний напрям аналізує роль емоцій у процесі спілкування.

5. Комуникативно-діагностичний напрям розробляє методи дослідження та аналізу міжособистісного спілкування.

Вітчизняні науковці виокремлюють наступні аспекти вивчення спілкування:

«1) інформаційно-комуникативний — спілкування розглядається як вид особистісної комунікації, під час якої відбувається обмін інформацією;

2) інтеракційний — спілкування аналізують як взаємодія індивідів у процесі співпраці;

3) гносеологічний — людина виступає і як суб'єкт, і як об'єкт соціального пізнання;

4) аксіологічний — вивчають спілкування як процес обміну цінностями;

5) нормативний — визначає роль спілкування у регулюванні поведінки людей, а також у передачі й закріпленні соціальних норм у свідомості, а також у формуванні стереотипів поведінки;

6) семіотичний — спілкування є специфічною знаковою системою і водночас посередником у функціонуванні інших знакових систем;

7) соціально-практичний аспект (праксіологічний) — спілкування розглядається як процес обміну діями, здібностями, уміннями й навичками» [16].

Сучасні психологічні дослідження міжособистісного спілкування відіграють важливе значення для розуміння суті природи людини, її взаємодії з іншими, а також розвитку міжособистісних відносин. Спілкування в психології розглядається як складний багаторівневий процес, що забезпечує обмін інформацією, регуляцію поведінки, формування емоційних і соціальних зв'язків та підтримання взаєморозуміння між людьми. У межах цього процесу виділяють низку базових функцій, кожна з яких виконує специфічну роль у міжособистісній взаємодії. Інформаційно-комунікативна функція забезпечує передачу та інтерпретацію змісту, створюючи когнітивну основу спільної діяльності. Регулятивно-комунікативна функція спрямована на вплив суб'єктів одне на одного, що дає змогу узгоджувати дії та координувати поведінку. Емоційно-експресивна функція пов'язана з вираженням переживань і настроїв, формуючи емоційну атмосферу та підсилюючи почуття причетності. Пізнавальна та соціально-перцептивна функції забезпечують отримання знань про партнера по взаємодії, інтерпретацію його намірів, рис та емоційного стану, що сприяє точнішому розумінню його поведінки. Функція соціалізації визначає включення особистості в соціальні структури через засвоєння норм і моделей поведінки, тоді як контактна функція підтримує сам факт комунікативного зв'язку та психологічну готовність до подальшої взаємодії. Завершує систему емпатійна функція, яка забезпечує здатність до співпереживання та емоційного відгуку, створюючи основу для довірливих і стабільних міжособистісних відносин» [17].

В контексті нашого дослідження розглянемо більш детально аналітичні моделі комунікації.

Суть лінійної моделі комунікації полягає у дії, в якій відправник кодує свої думки та почуття у вигляді повідомлення і надсилає його одержувачу через певний канал, наприклад, усно або письмово.

Лінійна модель розглядає комунікацію як односторонній процес, який іде від відправника до одержувача. Проте така форма передачі повідомлень

зазвичай властива письмовій комунікації, засобам масової інформації або ситуаціям, коли одержувач розглядається як об'єкт впливу. Тому лінійна модель лише частково описує особливості процесу спілкування. Інтерактивна модель вважає зворотній зв'язок обов'язковим елементом комунікативного процесу, що видно з її кругової структури: відправник і одержувач повідомлення по чергово змінюють ролі.

Наступною аналітичною моделлю комунікації є трансакційна модель, суть якої полягає у тому, що комунікацію розглядають як процес одночасного відправлення і отримання повідомлень. У кожен момент часу співрозмовники одночасно можуть отримувати й розшифровувати повідомлення, відповідати на них, реагувати на поведінку і надсилати свої повідомлення. З цієї моделі видно, що окремий акт комунікації важко відрізнити від подій, що відбуваються до та після нього.

Міжособистісна комунікація переважно реалізується у вербальній формі, тобто в процесі мовленнєвої взаємодії. Специфіка вербального спілкування полягає в тому, що його структурні (формальні) та змістові характеристики безпосередньо орієнтовані на адресата, який є активним учасником комунікативного акту, що й визначає сам факт здійснення комунікації. У цьому контексті вербальна комунікація розглядається як діалогічний процес, що охоплює мовлення та слухання як взаємопов'язані компоненти. Мовлення при цьому постає не лише засобом передачі інформації, а й механізмом емоційного впливу, здатним модифікувати поведінкові реакції та мотиваційні стани окремого члена групи.

Міжособистісне спілкування можна визначити як складний процес взаємодії між індивідами, що здійснюється за допомогою вербальних і невербальних засобів впливу. Унаслідок такої взаємодії встановлюється психологічний контакт, який слугує підґрунтям для формування певного типу міжособистісних відносин. Дослідження цього феномену має виразний міждисциплінарний характер, оскільки воно поєднує теоретичні підходи та практичні аспекти, що стосуються найрізноманітніших сфер життєдіяльності

людини. Актуальність вивчення міжособистісного спілкування зумовлена динамічними трансформаціями соціальної реальності, які відбуваються у сучасному суспільстві. Серед провідних тенденцій нинішнього етапу розвитку варто виокремити зміну цілей і характеру міжособистісної взаємодії, трансформацію ціннісних орієнтацій, активізацію міжкультурних комунікаційних процесів, а також загальне послаблення духовних та культурних засад і зниження рівня відповідальності учасників комунікативного процесу за власні дії та ставлення до інших.

1.2. Невербальні сигнали та мовленнєві стратегії у міжособистісному спілкуванні як предмет психологічного дослідження

На підставі аналізу психологічної літератури, можна констатувати, що у комунікативних процесах важливе значення відіграє невербальне спілкування, яке реалізується за допомогою певних сигналів (знаків). Ці невербальні сигнали мають чіткий діапазон значень і не залежать від соціально-психологічних або психологічних якостей людини.

У більшості випадків вербальне формулювання думок супроводжується позами, мімікою та жестами, що виникають автоматично й не контролюються свідомістю. Невербальні засоби комунікації, так само як і мовлення, формуються в межах суспільного досвіду та культурного розвитку. Важливо, що саме невербальні форми вираження забезпечують можливість психологічної взаємодії ще до оволодіння мовою у звичному словесному розумінні, тобто на ранніх етапах онтогенезу. Надалі вони сприяють формуванню й удосконаленню комунікативних умінь, розширюючи можливості особистості у міжособистісній взаємодії.

Наукові дослідження засвідчують багатофункціональність невербальної комунікації: вона бере участь у формуванні образу партнера, регулює просторові та часові параметри взаємодії, слугує маркером статусно-рольових позицій, відображає актуальний психічний стан індивіда, а також уточнює та емоційно підсилює словесні повідомлення. Значна частина інформації в комунікативному процесі сприймається саме через зоровий канал, а спонтанність та неконтрольованість невербальних сигналів обумовлюють їхню високу інформативність та автентичність. Саме тому невербальні ознаки такі як хода, вираз обличчя, манери чи зовнішній вигляд — істотно впливають на формування першого враження та подальше ставлення до співрозмовника.

Невербальні повідомлення можуть реалізовуватися через різні сенсорні системи — візуальну, акустичну, кінестетичну, нюхову, — що зумовлює їхню полісенсорну природу. До акустичної системи належать характеристики голосу

(тембр, висота, інтонація, гучність, темп), а також різні вокальні прояви типу пауз чи сміху. Оптична система охоплює параметри зовнішності та рухової активності: міміку, жести, пози, ходу. Кінестетичний компонент представлений дотиками, виразність яких залежить від сили та характеру фізичного контакту. Нюхові та смакові сигнали менш усвідомлені, проте можуть підсвідомо впливати на перебіг комунікації та міжособистісну привабливість. Усі ці канали тісно взаємодіють між собою, доповнюючи або, інколи, суперечачи один одному.

Окремі напрями досліджень невербальної поведінки охоплюють низку галузей, зокрема кінесіку, яка вивчає рухи тіла, мімічні реакції, жестикуляцію, манеру ходи та інші експресивні форми. До її сфери також належать різновиди дотикової взаємодії — рукостискання, поцілунки, поплескування тощо. Просторові характеристики пози й розміщення тіла аналізуються в межах проксемики, а особливості голосових проявів — у просодії, що включає парата екстралінгвістичні характеристики мовлення. Кінесіка як комплексний напрям дозволяє розглядати невербальні засоби як візуальну систему рухів, що виконують регулятивну та експресивну функції у спілкуванні. Жести та міміка в цьому контексті є найбільш інформативними компонентами: мімічні реакції відображають емоційні стани й уточнюють зміст висловлювань, а жести відіграють важливу роль у передаванні додаткових смислів, особливо в ситуаціях мовного бар'єра.

«Систематизацію сигналів невербальної поведінки за принципом «тип дії» пропонує Дж. Бургун (1994):

1. Кінесіка, або рухи тіла, включаючи міміку та контакт з очима.
2. Акустичність, що означає гучність, швидкість, висоту й тембр голосу.
3. Особиста зовнішність.
4. Наше фізичне середовище й артефакти чи предмети, які його становлять.
5. Проксемика, або особистий простір.
6. Кінестетика, точніше, хапання та дотики.
7. Хронемія, чи час. Визначається тривалістю контакту» [2, с. 194].

Науковцями також доведено, що 60% - 80% міжособистісного спілкування здійснюється за рахунок невербальних сигналів. Одним із видів невербальних сигналів під час міжособистісного спілкування є кінесика. Вона досліджує жести і рухи тіла. Також кінесика вивчає дотик у спілкуванні, який включає рукостискання, поцілунки, погладжування, штовхання тощо.

Жести передають певний психічний стан людини в процесі міжособистісного спілкування. До основних видів жестів відносять: жести руками (долоні розвернуті у низ, долоні розвернуті догори, відкриті долоні, руки перехрещенні на грудях та інші), жести ногами (перехрещені ноги і перехрещені руки, перехрещування ніг, перехрещені щиколотки та інші), жести біля щоки або біля підборіддя (рука як опора підтримує голову, погладжування підборіддя, торкання або потирання носа, рука погладжує шию та інші).

Наступним важливим невербальним сигналом у міжособистісному спілкуванні є міміка людини. Під мімікою будемо розуміти зовнішнє вираження внутрішніх станів особи, головним чином емоцій, яке проявляється у рухах м'язів обличчя. У особистих стосунках, як правило, щоб зрозуміти емоційні реакції, співрозмовники звертають увагу в першу чергу на обличчя.

Відомо, що «активна міміка вказує на те, що людина швидко змінюється у своїх враженнях, легко реагує на зовнішні подразники. Міміка, яка практично не рухається, означає, що психічні процеси у людини стабільні. Така міміка відображає спокій, логічність, відчуття, надійність, перевагу та врівноваженість. Якщо міміка монотонна і майже не змінюється, це може вказувати на слабку імпульсивність співрозмовника. Така поведінка часто зустрічається при неспокійних, нудних, меланхолічних або байдужих станах людини. Рухи обличчя можна розділити на наступні категорії: агресивна міміка — це про образливість, гнів, лють, жорсткість та інше; активно-оборонна міміка — це огидна, презирлива, ненависть; пасивно-оборонна міміка — це послух, приниження, уповільнення тощо; міміка орієнтації — відображає дослідницький погляд; камуфляжні вирази — це вираз обличчя, який приховує правду, двозначність, нечесність тощо» [6, с.245-246].

Необхідно зазначити, що візуальна взаємодія, зокрема зоровий контакт, також є важливим елементом міжособистісного спілкування. Ключовим органом, через який висловлюються почуття та реакції є очі. Якщо людина намагається дати неправдиву інформацію, то її погляд зустрічається з поглядом співрозмовника менше третину часу. Якщо ж погляд зустрічається більше двох третин часу, то це свідчить про те, що людина вважає співрозмовника цікавим або хоче встановити дружні стосунки. Очі можуть «висловлювати» всі можливі емоції. Уникання погляду може сигналізувати про труднощі в спілкуванні. Нерухомий, пильний погляд може означати брехливу або домінуючу позицію співрозмовника. Відсутність прямого контакту може викликати враження, що людина не цікавиться спілкуванням, особливо якщо вона знаходиться в підконтрольній позиції. Розмір зіниць також впливає на вираз очей.

Проксеміка розглядає час і відстань співрозмовників в процесі міжособистісного спілкування. Вибір відстані спілкування залежить від соціального престижу осіб, що беруть участь у розмові, національних та етнічних особливостей, статі, віку, характеру стосунків між партнерами.

В науковій літературі визначені такі види дистанції, як:

- ✓ інтимна дистанція (до 0,5 м) — відображає довіру, низький тон голосу, тільки відчуття дотику, тісний емоційний контакт;
- ✓ особиста дистанція (від 0,5 м до 1,2 м) — це відстань між людьми, які перебувають в інтелектуальному і емоційному зв'язку;
- ✓ соціальна дистанція — це відстань для незнайомих людей;
- ✓ публічна дистанція (більше 3,6 м) - це відстань між людьми в публічних місцях.

Аналіз невербальних сигналів комунікації дозволяє виявити справжні наміри учасників. Адже вони впливають на характер стосунків між людьми. У загальному невербальна комунікація відіграє дуже важливу роль у міжособистісному спілкуванні.

Мовлення — це вища психічна функція людини, її психічний та психофізіологічний процес. В сучасній науці під мовленнєвою стратегією

спілкування розуміють послідовність рішень мовця, вибір комунікативних дій та мовних засобів.

«Мовленнева стратегія — це когнітивний процес, усвідомлення ситуації на загальному рівні, при якому мовець встановлює зв'язок між своєю комунікативною метою й конкретним мовним виразом» [30].

В нашому дослідженні під мовленневою стратегією ми будемо розуміти комплекс дій, направлених на досягнення мети спілкування.

Вітчизняні вчені розглядають контекстуальні, мовленнєві, семантичні, синтаксичні, схематичні, текстові стратегії спілкування [33]. Наприклад, деякі лінгвісти відрізняють комунікативну (правила й послідовність дій, які виконує комунікатор) й змістову (етапне планування мети з урахуванням мовного коду в кожному ході комунікації) стратегії.

Інші науковці в своїх дослідженнях [11] розглядають такі мовленнєві стратегії, як інтерпретативна, інтеракціональна та управлінська.

Існують різні класифікації мовленнєвих стратегій, в основі яких лежить тип взаємодії — гармонія чи конфлікт. Так, мовленнєві стратегії можуть поділятися на конфронтативні, якщо в основі лежить конфліктна ситуація, або кооперативна, якщо в основі міжособистісного спілкування лежить доброзичливе ставлення мовців.

Мовленнєві стратегії становлять системно організований комплекс намірів, прийомів і способів реалізації комунікативних завдань, які визначають загальну логіку мовленнєвої поведінки адресанта. У сучасній лінгвістиці та психолінгвістиці існує значна кількість підходів до класифікації комунікативних стратегій, що зумовлено різними критеріями їх виділення, специфікою дослідницьких парадигм та міждисциплінарним характером цього поняття. У межах цього розділу розглянуто найбільш поширені підходи до типологізації мовленнєвих стратегій та охарактеризовано їх сутнісні ознаки.

Одним із базових критеріїв поділу комунікативних стратегій є їхня функціональна спрямованість. Відповідно до цього підходу виділяють стратегії,

спрямовані на досягнення конкретного комунікативного результату: інформативні, персуазивні, регулятивні, експресивні та фатичні.

Інформативні стратегії реалізуються у процесі передавання змістової інформації, де пріоритетним завданням є точність, логічність та структурована подача даних. Вони характерні для наукового, професійного та офіційного дискурсу, в яких провідну роль відіграють фактичність та об'єктивність повідомлення. Персуазивні стратегії забезпечують вплив на адресата з метою зміни його переконань, настанов або поведінки. Цей тип стратегій широко застосовується у політичному, медійному, рекламному дискурсі, де важливо сформуванню певну позицію чи стимулювати конкретну дію. Персуазивність передбачає активне використання аргументації, риторичних прийомів, оцінної лексики та емоційного впливу. Регулятивні стратегії спрямовані на координацію мовленнєвої та позамовленнєвої активності учасників комунікації. Вони передбачають ініціювання, підтримання або корекцію поведінки адресата шляхом інструкцій, прохань, зауважень або рекомендацій. Такий тип стратегій має провідне значення у педагогічному та управлінському дискурсі. Експресивні стратегії забезпечують передачу внутрішніх станів, емоцій, оцінок і ставлень мовця. Вони є інструментом формування емоційної тональності взаємодії, що впливає на якість міжособистісних стосунків. Фатичні стратегії зорієнтовані на встановлення або підтримання соціального контакту. На відміну від інформативних стратегій, їхнім головним завданням є не зміст висловлювань, а створення комунікативної атмосфери взаємної готовності до спілкування.

Когнітивний підхід виходить із того, що мовленнєві стратегії відображають ментальні операції, які здійснює суб'єкт під час комунікації. У межах цього підходу виділяють: планувальні, інтерпретаційні, прогностичні, компенсаторні та метакомунікативні стратегії.

Планувальні стратегії включають визначення мети комунікації, добір мовних засобів і формування структури висловлювання. Вони забезпечують узгодженість та цілеспрямованість мовленнєвих дій. Інтерпретаційні стратегії реалізуються на етапі декодування повідомлення і полягають у виборі способів

сміслової обробки інформації, що надходить. Завдяки їм адресат формує адекватну когнітивну модель висловлювання та його прагматичний сенс. Прогностичні стратегії забезпечують передбачення можливих реакцій співрозмовника, що дозволяє оптимізувати власну мовленнєву поведінку та запобігти комунікативним збоям. Компенсаторні стратегії спрямовані на подолання труднощів, пов'язаних з обмеженістю мовних ресурсів, недостатністю знань, незрозумілістю висловлювань або невизначеністю комунікативної ситуації. До них належать перефразування, узагальнення, використання синонімів, звернення до невербальних сигналів тощо. Метакомунікативні стратегії дають змогу учасникам комунікації контролювати, уточнювати або коригувати хід взаємодії, забезпечуючи її ефективність на рівні організації діалогу.

Прагматичний підхід орієнтується на наміри мовця та реальні ефекти впливу. У межах цього підходу виокремлюють такі стратегії, як: кооперативні, конфліктні, нейтральні, ввічливі, маніпулятивні та гармонізуючі.

Кооперативні стратегії передбачають орієнтацію на взаєморозуміння та співпрацю. Вони ґрунтуються на принципах кооперації, що передбачають логічність, доречність та достатність інформації. Конфліктні стратегії застосовуються у ситуаціях, де метою є протистояння, відстоювання власних позицій або критика дій співрозмовника. Вони включають використання тактик суперечення, іронії, опозиційних аргументів та емоційно забарвлених оцінок. Нейтральні стратегії характеризуються відсутністю виразного прагнення до впливу чи протиставлення; вони підтримують рівновагу в комунікації та знижують ризик ескалації напруженості. Стратегії ввічливості спрямовані на збереження позитивного іміджу співрозмовника, уникнення загроз «обличчю», зменшення психологічного дискомфорту. До них відносять пом'якшення висловлювань, евфемізацію, непрямі мовленнєві акти, компліменти. Маніпулятивні стратегії використовуються для прихованого впливу на адресата з метою зміни його думок чи поведінки без усвідомленого опору з його боку. Вони передбачають навмисну деформацію інформації, підбір лінгвістичних

засобів з високим сугестивним потенціалом. Гармонізуючі стратегії спрямовані на зниження рівня конфліктності, відновлення позитивної атмосфери взаємодії, зменшення напруги й запобігання непорозумінням.

У межах соціолінгвістичних досліджень мовленнєві стратегії розглядають як засіб реалізації соціальних ролей, статусів і норм комунікативної поведінки. Відповідно виділяють: рольові, статусні, нормативні та культурно зумовлені стратегії.

Рольові стратегії визначаються соціальною роллю комунікантів — учитель, студент, керівник, підлеглий, експерт тощо. Вони задають комунікативні очікування, допустимий стиль мовлення й типові мовленнєві дії. Статусні стратегії враховують ієрархічні відносини між учасниками комунікації, що впливають на мовну форму, ступінь категоричності, вибір мовленнєвих актів. Нормативні стратегії пов'язані з дотриманням соціальних, етичних і професійних норм, що регламентують мовленнєву поведінку у певній сфері діяльності. Культурно зумовлені стратегії відображають національно-культурні традиції, цінності та комунікативні стилі. Саме вони визначають специфіку ввічливості, прямоти чи непрямоти мовлення, прийнятні теми та ступінь відкритості в комунікації.

Окремий напрям дослідження — виділення стратегій за типом дискурсу, в якому вони реалізуються. У цьому контексті прийнято говорити про наукові, медійні, політичні, педагогічні, юридичні, побутові та інституційні стратегії.

Наукові стратегії характеризуються логічністю, структурованістю, об'єктивністю та домінуванням інформативної функції. Медійні стратегії працюють на привернення уваги реципієнта, забезпечення запам'ятовуваність повідомлення та часто містять елементи емоційного або маніпулятивного впливу. Політичні стратегії орієнтовані на формування суспільних настроїв, конструювання політичного іміджу та вплив на електоральні рішення. Педагогічні стратегії ґрунтуються на поєднанні інформування, регуляції поведінки та підтримувальної експресивності. Юридичні стратегії мають суворо регламентований характер, спираються на точні формулювання, нейтральність і

високий ступінь відповідності нормам. Побутові стратегії відзначаються гнучкістю, ситуативністю та домінуванням фатичної функції.

1.3. Брехня як психологічний феномен

Життя суспільства цілком залежить і корегується інформаційною сферою та обмін інформацією є невід'ємною частиною повсякденних соціальних взаємодій. Інформаційне середовище оточує людей з усіх боків та направляє їх та їхні думки, а тому є безперечним засобом маніпуляції. Отже, інформація — це зброя, яку удосконалює та робить більш ефективною брехня.

Нині причинами та формами прояву брехні займаються психологи, поліграфологи, юристи, криміналісти, медики, педагоги. Провідними дослідженнями в цьому напрямку є ідеї таких вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як К. Васюк, П. Грайса, А. Ленец, Н. Майорчак, М. Мітчелл, П. Екман та ін.

Поняття «брехня» у науковому дискурсі характеризується значною концептуальною багатоманітністю, що унеможливує існування універсального підходу до його трактування серед дослідників. У сучасній психологічній літературі брехню визначають як «комунікативний феномен, що передбачає цілеспрямоване спотворення реального стану речей; зазвичай таке спотворення проявляється у змісті мовленнєвих висловлювань, істинність яких є важко або неможливо перевірити в момент їх продукування» [35, с. 43]. Ю. Холодний пропонує розуміти брехню «як усвідомлене викривлення суб'єктом відомої йому інформації, яке постає результатом цілеспрямованої мовленнєвої діяльності, орієнтованої на введення адресата в оману» [9]. У дослідженнях М. Мітчелла брехня розглядається як форма недостовірної комунікації, що потенційно надає переваги або вигоди комунікатору. П. Екман, у свою чергу, підкреслює інтенціональний компонент цього явища, визначаючи брехню «як намір суб'єкта ввести іншу людину в оману» [32]. Порівнюючи ці поняття, можна зробити наступні висновки:

- 1) брехня це вид комунікації;
- 2) це навмисний акт;
- 3) засіб збереження репутації;
- 4) спотворення істини задля задоволення інтересів.

Для ґрунтовного аналізу феномена обману необхідним є розуміння його внутрішньої структури. З цією метою Б. Де Пауло запропонувала концептуальну модель, що охоплює три взаємопов'язані компоненти: сюжет, типологічну групу та об'єкт спрямованості висловлювання. Під сюжетом обману авторка розуміє тематичну основу неправдивого повідомлення, яка може включати емоційні стани, дії, пояснення, досягнення або фактичні дані. Типологічний компонент моделі охоплює різні форми викривлення інформації, серед яких виокремлюють пряму неправду, перебільшення або тонкі, частково приховані форми неправдивого подання відомостей. Третім елементом є «консультант» — умовне позначення адресата чи особи, щодо якої продукується обман, що може бути спрямованим як на самого мовця, так і на інших осіб.

У ході подальшого теоретичного осмислення цього явища дослідники запропонували низку класифікацій видів брехні. У працях українських науковців простежується виділення кількох характерних різновидів. Зокрема, егоцентричний обман розглядається як висловлювання, мотивоване домінуванням власних потреб суб'єкта, який зосереджений на особистій вигоді й не враховує потенційних наслідків для інших людей. Відверта (несвідома) неправда трактується як помилкове повідомлення, що виникає через недостатність або хибність знань; у ситуації усвідомлення неточності індивід може уникати її спростування через дискомфорт або небажання визнавати власну помилковість. Професійна брехня пов'язана з вимогами певного виду діяльності; до неї належать, зокрема, випадки дослідницького обману, що використовується у наукових експериментах для уникнення впливу фактора поінформованості. Доброчесний обман розглядається як форма неправди, що не має на меті отримання вигоди та спрямована на захист іншої людини відповідно до уявлень суб'єкта про моральне благо.

Однією з найрозгорнутіших класифікацій різновидів обману є система, запропонована І. Шкуратовою. Окрім типів, перелічених вище, вона виокремлює низку додаткових форм. Брехня-приховування проявляється у навмисному недоступленні певних аспектів діяльності, що не обов'язково мають заборонений характер. Етикетний обман пов'язаний із соціальними нормами ввічливості й ґрунтується на суспільному консенсусі щодо прийнятної поведінки у комунікативних ситуаціях. Оманлива неправда, мотивована бажанням зробити «добру справу», виникає тоді, коли мовець переконаний у доцільності своїх дій, попри їх об'єктивну недостовірність. Фантазійна брехня слугує засобом формування привабливого або виняткового образу особистості. Обман-виправдання з'являється як реакція на необхідність пояснити небажані вчинки або уникнути відповідальності. Брехня-розіграш побудована як цілеспрямований сценарій, що формує у адресата хибне уявлення про людину або ситуацію. До окремих різновидів також належать наклепницькі твердження, шахрайство, яке пов'язане з матеріальною вигодою, брехня-зрада, коли обман використовується для отримання власних переваг за рахунок довірливої сторони, а також обман як професійний атрибут, пов'язаний із необхідністю збереження службової або комерційної таємниці [10, с. 11].

Отже, можна зробити висновок, що існує стільки видів брехні, скільки видів спілкування та взаємодій існує у суспільстві. В усіх сферах, де можна досягти успіх та отримати вигоду, використовується брехня.

У сучасній науковій літературі особлива увага приділяється двом видам брехні:

1. Пасивна брехня, яка проявляється в приховуванні будь-якої інформації (вона поділяється на: повну, часткову і мовчання).

2. Активна брехня, яка виражається в заздалегідь підготовленому хибному оповіданні (вона складається з: повністю придуманою брехнею і наполовину правди і брехні).

Найвідоміший дослідник у сфері детекції брехні П. Екман виділив такі основні форми брехні:

«1) За замовчуванням. При замовчуванні брехун приховує істинну інформацію, але при цьому не повідомляє помилкової.

2) Спотворення. При спотворенні брехун робить якісь додаткові дії — він не тільки приховує правду, а й підносить замість неї неправдиву інформацію, видаючи її за справжню.

3) Коли брехун просто не говорить всієї правди, тобто змовчує.

4) Коли брехун говорить правду так, що йому не вірять.

5) Збиває з пантелику, виверт» [32].

П. Екман зазначає, що за наявності можливості обрати спосіб введення в оману більшість людей надають перевагу замовчуванню. Така форма обману вважається психологічно та комунікативно менш ризикованою, оскільки не потребує активного конструювання неправдивої інформації. Приховування фактів значно простіше, ніж їх відверте спотворення, адже воно не вимагає створення детальної неправдивої версії подій, яку в подальшому необхідно послідовно підтримувати. Наприклад, у ситуації, коли лікар не розкриває пацієнтові інформацію про летальний прогноз, будь-яке вербальне спотворення обставин вимагало б ретельного запам'ятовування вигаданих деталей, щоб уникнути суперечностей у майбутньому. Крім того, замовчування часто сприймається як морально менш проблематичний варіант, оскільки має пасивний характер і не пов'язане з активним продукуванням неправди. Відповідно, рівень почуття провини, яке може переживати суб'єкт, що приховує інформацію, зазвичай є нижчим, ніж у разі свідомого викривлення фактів.

Якщо говорити про напівправду, тобто коли людина не договориє, то тут ясна річ людина змовчує, не уточнює деякі факти істинної інформації.

Що стосується того, коли брехун підносить правду так, що йому не вірять, то можна сказати, що в даному випадку вираз істинної інформації носить, наприклад перебільшений, яскраво забарвлений характер. Тобто тут мова йде про те, з якою інтонацією людина говорить правду.

Отже, зауважимо, що брехня поділяється на різні види за метою та способом її здійснення, а також залежно від ситуації та ступеню її правдивості.

Різні автори досліджували її у різний час і тому поняття «брехні» різняться, але всі вони мають декілька спільних ознак таких як: навмисність, вигода, приховання реальних фактів та захист.

Розглянемо причини виникнення брехні і обману.

Психолог Р. Фельдман зазначає, що «як тільки люди відчують, що їх самооцінка знаходиться під загрозою, вони відразу ж починають брехати на більш високих рівнях» [5].

Не менш важливими є дослідження О. Колісника, який «розрізняє 10 причин, чому люди брешуть:

1. Не заподіяти зла іншому.
2. Захистити тих, кого любимо.
3. Захистити свій внутрішній світ.
4. Уникнути покарання.
5. Отримати вигоду.
6. Здаватися краще.
7. Отримати задоволення.
8. Захистити свої інтереси.
9. Домогтися правди.
10. Зі страху» [22.].

Ми не можемо не погодитись з думкою К.М. Васюк про те, що «найчастіше при оцінці наслідків брехні і її ступеня «аморальності» керуються емоційною складовою, тобто тим, які емоції супроводжують процес обману, а також, як сам індивід ставиться до свого вчинку, чи отримує задоволення, від того, що сказав неправду, чи переживає почуття провини, сорому, страху тощо» [10, с.12].

Отже, аналіз сучасної вітчизняної та зарубіжної літератури з проблеми брехні дав можливість констатувати, що ця психологічна категорія притаманна лише людському суспільству і як негативне соціально-психологічне явище. Але не зважаючи на цей факт, явище брехні сприймається неоднозначно в соціально-психологічному просторі.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Проведене дослідження теоретичних аспектів невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у виявленні брехні в міжособистісному спілкуванні дало змогу отримати такі результати:

1. Міжособистісне спілкування — це взаємодія між декількома особами, яка здійснюється через засоби словесного і немовленнєвого впливу, і у результаті цього формується психологічний контакт та відносини між учасниками.
2. Аналіз невербальних засобів комунікації дозволяє виявити справжні наміри учасників. Адже вони впливають на характер стосунків між людьми. Тому, невербальна комунікація відіграє дуже важливу роль у міжособистісному спілкуванні.
3. Під мовленнєвими стратегіями будемо розуміти системно організований комплекс намірів, прийомів і способів реалізації комунікативних завдань, які визначають загальну логіку мовленнєвої поведінки адресанта. У психологічних дослідженнях мовленнєві стратегії розглядають як засіб реалізації соціальних ролей, статусів і норм комунікативної поведінки. Відповідно виділяють: рольові, статусні, нормативні та культурно зумовлені стратегії.
4. Аналіз сучасної вітчизняної та зарубіжної літератури з проблеми брехні дав можливість констатувати, що ця психологічна категорія притаманна лише людському суспільству і як негативне соціально-психологічне явище. Але не зважаючи на цей факт, явище брехні сприймається неоднозначно в соціально-психологічному просторі.

РОЗДІЛ 2.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ СИГНАЛІВ І МОВЛЕННЄВИХ СТРАТЕГІЙ У ВИЯВЛЕННІ БРЕХНІ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ

2.1. Характеристика вибірки та етапів дослідження

Для проведення дослідження була сформована вибірка у кількості 98 студентів, з яких 43 — студенти Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ спеціальності 072 “Фінанси, банківська справа та страхування”, 21 — студенти Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ спеціальності 053 “Психологія”, 34 — студенти Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ спеціальності 081 “Право” віком від 18-ти до 22-ох років. Середній вік досліджуваної групи становить 20 років. Вибірка налічує у собі 62 дівчини та 36 хлопців.

Використовуючи сформовану вибірку ми організували наступні взаємопов’язані етапи дослідження:

– На першому етапі дослідження ми визначили проблему і мету дослідження, встановили об’єкт, предмет і завдання дослідження та сформулювали гіпотези дослідження.

– Далі був здійснений теоретичний аналіз поняття невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій у процесі виявлення брехні, також проаналізували саме поняття брехні, як психологічного феномену. Ми розглянули класифікації видів брехні та підходи її детекції за визначенням різних авторів.

– Було сформовано вибірку і добір діагностичного інструментарію для аналізу невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій у виявлення брехні.

– На четвертому етапі ми реалізували експериментальне дослідження невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій детекції брехні

у студентів. Було виконано обробку та інтерпретацію даних дослідження, їх якісний та кількісний аналіз та сформовані висновки і рекомендації.

2.2. Характеристика експериментального дослідження та методи статистичної обробки даних

Під час планування експериментального дослідження методики було підбрано таким чином, щоб отримані результати підлягали кількісному вимірюванню та могли бути об'єктивно опрацьовані за допомогою статистичних методів. Метою експерименту є визначення ефективних і неефективних невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій, що сприяють або перешкоджають виявленню брехні. Для перевірки висунутої гіпотези було застосовано експериментальний метод. Учасникам пропонувалося виконати низку завдань, результати яких дозволили проаналізувати особливості їхньої поведінки й мовлення та визначити сукупність найбільш інформативних невербальних і мовленнєвих індикаторів нещирості.

Процедура його проведення полягає у тому, що досліджуваним пропонується побути у ролі спікерів і дати відповідь на 2 відкриті питання, які ставить експериментатор та заздалегідь надає інструкцію на які питання слід відповідати правдиво, а на які відповіді повинні бути брехливими. Досліджувані не знають заздалегідь питання і їх відповіді є непередбачуваними. Відповіді досліджуваних записуються на відеокамеру. Для проведення експерименту необхідно мати одного експериментатора, який буде ставити запитання та надавати відповідну інструкцію щодо правдивості та неправдивості відповідей. Потім досліджуваним пропонується побути у ролі детектора брехні: вони мають переглянути відеозаписи із відповідями спікерів та визначити правдивість та брехливість їхніх висловлювань. Всі учасники експерименту виступають у ролі спікера та детектора. Відеозаписи із відповідями демонструються у три способи:

- 1) демонстрація аудіозапису відповіді спікера без відео;
- 2) демонстрація відео без звуку;

3) демонстрація відеозапису зі звуком та відео.

Після кожної демонстрації досліджувані відзначають у анкеті чи правдивою була відповідь спікера, а також записують, які маркери невербальних проявів та мовленнєвих конструкцій свідчили про брехливість висловлювання спікера. У зв'язку з демонстрацією записів відповідей спікерів у три способи, ми маємо можливість оцінити ефективність поєднання невербальних проявів та мовленнєвих конструкцій для успішної детекції брехні.

Етапи експерименту:

1. Досліджуваному пояснюється інструкція проведення експерименту.
2. Запрошується один досліджуваний, який дає відповідь на 2 питання, кожне по 1 хвилини розповіді. Досліджуваний на 1 питання відповідає правду і на інше неправду у порядку, який повідомляє йому експериментатор.
3. Відповіді досліджуваного записуються на відеокамеру.
4. Записи відповідей демонструються групі досліджуваних у ролі детекторів у три способи (аудіозапис відповіді, відеозапис без звуку, відеозапис зі звуком).
5. Досліджувані у ролі детекторів відзначають у анкеті правдивість та брехливість відповідей спікерів.
6. Досліджувані у ролі детекторів записують, які маркери невербальних проявів та мовленнєвих конструкцій свідчили про брехню у висловлюваннях спікерів.

У кваліфікаційній роботі при обробці результатів використовувалися такі математичні методи обробки даних, як:

- 1) Елементи математичної статистики (середнє значення, мода, медіана, дисперсія, стандартне відхилення);
- 2) критерій G знаків – визначав загальний напрямок (тренд) зсуву досліджуваної ознаки. Він дозволив встановити в який бік вибірки в цілому змінюються значення ознаки під час переходу від першого

вимірювання до другого: чи змінюються показники в бік покращення, підвищення або підсилення чи навпаки в бік погіршення, пониження або послаблення;

3) непараметричний критерій згоди К. Пірсона («хі-квадрат»), який застосовувався у двох випадках:

– для порівняння розбіжності між емпіричними і теоретичними розподілами ознак;

– для співставлення двох, трьох або більше емпіричних розподілів однієї з ознак.

2.3. Характеристика тренінгової програми з аналізу системи прийомів невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій для виявлення брехні в міжособистісному спілкуванні

В умовах сучасного міжособистісного спілкування здатність виявляти нещирість у висловлюваннях набуває особливої значущості для забезпечення ефективної комунікації та прийняття обґрунтованих рішень. Невербальні сигнали та мовленнєві стратегії виступають ключовими індикаторами достовірності інформації, і їхнє цілеспрямоване вивчення дозволяє підвищити точність оцінки правдивості висловлювань. Проте багато фахівців у сфері психології, безпеки, юриспруденції та управління кадрами не мають систематизованих знань і практичних навичок, необхідних для ефективного аналізу цих сигналів. У зв'язку з цим виникає потреба у спеціалізованих тренінгових програмах, що поєднують теоретичні положення з практичними вправами з аналізу поведінки та мовлення. Розроблена програма спрямована на формування у слухачів компетентності у спостереженні, інтерпретації та інтеграції вербальних і невербальних ознак нещирості. Вона буде корисною для психологів, поліграфологів, слідчих, HR-фахівців, медіаторів і всіх осіб, які прагнуть підвищити ефективність міжособистісного спілкування. Реалізація такої програми сприяє не лише розвитку професійних навичок, а й підвищенню критичного мислення та етичної обізнаності у процесі комунікації.

Мета програми: розвиток у учасників здатності розпізнавати прояви нещирості у міжособистісній взаємодії шляхом усвідомленого спостереження, інтерпретації та аналізу невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій співрозмовників.

Завдання програми:

- Ознайомлення учасників із теоретичними засадами детекції брехні, зокрема психологічними та комунікативними моделями обману.
- Розвиток навичок розпізнавання невербальних маркерів нещирості (мімічних, кінетичних, паравербальних, проксемічних).

– Навчання аналізу мовленнєвих стратегій, що супроводжують обман (уникнення конкретики, суперечності, надмірна деталізація, зміна темпу мовлення тощо).

– Формування вміння поєднувати дані спостереження за вербальними та невербальними каналами у цілісну оцінку достовірності висловлювань.

– Розвиток професійного мислення, уважності, емпатії та здатності до об'єктивного аналізу поведінки співрозмовника.

Цільова аудиторія: програма призначена для фахівців у сфері психології, комунікації, HR, безпеки, юриспруденції, журналістики, поліграфології, а також для осіб, які прагнуть вдосконалити навички сприймання та інтерпретації поведінкових сигналів у міжособистісному спілкуванні.

Тривалість і структура програми.

Загальна тривалість програми становить 20 годин (5 занять по 4 години) або може реалізовуватися у модульному форматі інтенсивного курсу (3 дні). Програма складається з трьох основних модулів:

Модуль 1. Теоретико-методологічні основи аналізу брехні.

- 1.1. Психологічна природа обману.
- 1.2. Моделі комунікативної поведінки під час брехні.
- 1.3. Канали передачі інформації: вербальний, паравербальний, невербальний.
- 1.4. Механізми контролю і вираження емоцій.

Модуль 2. Аналіз невербальних сигналів.

- 2.1. Міміка, мікроекспресії, жести, пози, рухи очей.
- 2.2. Паравербальні ознаки (інтонація, тембр, паузи, швидкість мовлення).
- 2.3. Ознаки напруження, уникання, самозаспокоєння.
- 2.4. Практичні вправи з аналізу відеофрагментів і живих ситуацій.

Модуль 3. Мовленнєві стратегії і комплексний аналіз.

- 3.1. Лінгвістичні маркери обману (структура висловлювання, уникання фактів, зміна логіки викладу).
- 3.2. Інтеграція вербальних і невербальних каналів.
- 3.3. Розбір кейсів (відеоінтерв'ю, допити, ділові розмови).
- 3.4. Формування індивідуального алгоритму спостереження.

Методи та форми роботи.

Методи роботи, що застосовуються у тренінговій програмі, обрані з урахуванням завдань формування теоретичних знань та практичних навичок розпізнавання брехні. Міні-лекції та інтерактивні презентації використовуються для систематичного викладу основних теоретичних положень, пояснення психологічних і комунікативних моделей обману, а також ознайомлення учасників із сучасними науковими підходами до аналізу невербальних і мовленнєвих сигналів.

Аналіз відеозаписів і кейсів забезпечує можливість практичного застосування отриманих знань у контрольованих умовах, дозволяє учасникам навчитися виділяти ключові індикатори брехні та оцінювати їх у різних комунікативних ситуаціях. Групові дискусії сприяють розвитку критичного мислення, обміну досвідом між учасниками та виробленню спільних критеріїв оцінки правдивості висловлювань.

Рольові ігри «правда-брехня» моделюють реальні комунікативні ситуації та дозволяють тренувати навички спостереження, інтерпретації та інтеграції невербальних і вербальних сигналів у безпечному середовищі. Тренування з розпізнавання мікроекспресій спрямоване на розвиток уваги до дрібних невербальних проявів, які часто є ключовими індикаторами нещирості.

Самооцінка та рефлексія після кожного блоку забезпечують усвідомлення власних сильних і слабких сторін у процесі аналізу поведінки співрозмовника, сприяють закріпленню навичок і підвищенню впевненості учасників у застосуванні методів детекції брехні.

Таким чином, комплекс використаних методів роботи поєднує теоретичне навчання з практичними вправами та рефлексією, що забезпечує ефективне

формування компетентності учасників у розпізнаванні брехні у міжособистісному спілкуванні.

Очікувані результати тренінгової програми.

Після завершення програми учасники володітимуть базовими знаннями про механізми формування брехні; зможуть визначати основні невербальні сигнали нещирості; вмітимуть аналізувати мовленнєві особливості брехні; зможуть комплексно оцінювати достовірність висловлювань; розвинуть спостережливість, критичне мислення і комунікативну компетентність.

Програма може застосовуватися у професійній підготовці поліграфологів, психологів, слідчих, медіаторів, фахівців із персоналу та комунікацій. Її впровадження сприяє підвищенню ефективності міжособистісної взаємодії, мінімізації комунікативних ризиків та вдосконаленню навичок аналізу поведінки співрозмовника.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У ході дослідження способів детекції брехні було розроблено план дослідження, сформовано вибірку, а також спеціально розроблений бланк-самозвіт основних характеристик брехні. Був розроблений та проведений експеримент з дослідження об'єктивних показників визначення ефективних і неефективних невербальних сигналів та мовленнєвих стратегій, що сприяють або перешкоджають виявленню брехні.

Для обробки отриманих результатів було використано: елементи математичної статистики, а саме середнє значення, мода, медіана, дисперсія, стандартне відхилення; метод контент-аналіз; статистична обробка результатів середніх значень; критерій G знаків, який використовується для встановлення загального напрямлення зсуву досліджуваної ознаки; критерій узгодження К. Пірсона.

Також була створена тренінгова програма з метою підвищення професійної компетентності учасників у сфері виявлення брехні в міжособистісному спілкуванні. Вона спрямована на розвиток умінь аналізувати та інтерпретувати невербальні сигнали і мовленнєві стратегії, що свідчать про нещирість висловлювань. Реалізація програми дозволяє формувати комплексні навички спостереження, критичного мислення та етичного використання отриманих знань у практичній діяльності.

РОЗДІЛ 3.

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

3.1. Результати дослідження невербальних сигналів в міжособистісному спілкуванні

Метою емпіричного дослідження було перевірити гіпотезу про те, що ефективність виявлення брехні у міжособистісному спілкуванні значною мірою залежить від здатності індивіда інтерпретувати сукупність невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій співрозмовника.

Для досягнення поставленої мети було організовано експеримент, у якому брали участь 98 студентів віком від 18 до 22 років. Вибірку склали 43 студенти спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 21 студент спеціальності 053 «Психологія» та 34 студенти спеціальності 081 «Право». Середній вік учасників становив 20 років, серед них — 62 дівчини та 36 хлопців. Такий склад вибірки забезпечив репрезентативність результатів і дозволив дослідити особливості виявлення брехні серед осіб із різним академічним досвідом і професійними орієнтаціями.

У ході експерименту досліджувані виступали у двох ролях — спікерів і детекторів брехні. Під час виконання ролі спікера кожному учаснику пропонувалося відповісти на два відкриті запитання, одне з яких передбачало правдиву відповідь, а інше — неправдиву. Відповіді записувалися на відео без попередньої підготовки, що забезпечувало природність невербальних реакцій.

На етапі аналізу невербальних сигналів учасникам у ролі детекторів демонструвалися відеозаписи у трьох форматах:

- 1) аудіозапис без відео;
- 2) відеозапис без звуку;
- 3) повний відеозапис із аудіо.

Особливу увагу приділяли саме другому способу демонстрації (відео без звуку), який дозволяв оцінити ефективність невербальних проявів у процесі

виявлення брехні. Після перегляду кожного запису досліджувані мали визначити, чи є висловлювання правдивим, а також зазначити конкретні невербальні ознаки, що вказували на можливу нещирість спікера.

Результати аналізу показали, що точність розпізнавання брехливих висловлювань за невербальними ознаками становила в середньому 62 %, що значно перевищує ймовірність випадкового вибору. Це вказує на те, що невербальні прояви мають істотне значення у формуванні судження про щирість співрозмовника.

Серед найчастіше відзначених невербальних сигналів, які асоціювалися у детекторів із брехнею, були:

- уникнення прямого зорового контакту;
- часте моргання;
- мікроекспресії напруження або посмішки, не узгоджені зі змістом сказаного;
- зміни пози (зміщення корпусу, схрещення рук);
- самодотики (доторки до обличчя, шиї, волосся).

Застосування критерію G знаків дозволило виявити позитивну динаміку у визначенні нещирості під час переходу від прослуховування аудіозапису до перегляду відео без звуку, що підтверджує важливу роль невербального каналу сприймання інформації.

Коефіцієнт кореляції Пірсона ($r = 0,56$, $p < 0,01$) підтвердив наявність помірного позитивного зв'язку між кількістю правильно визначених брехливих висловлювань та числом ідентифікованих невербальних маркерів. Це означає, що чим більше невербальних сигналів спостерігає й аналізує людина, тим точніше вона здатна визначити нещирість співрозмовника.

Отже, результати дослідження підтверджують, що невербальні сигнали виступають значущим індикатором нещирості у міжособистісному спілкуванні, а здатність до їх інтерпретації прямо впливає на точність розпізнавання брехні.

3.2. Результати дослідження мовленнєвих стратегій в міжособистісному спілкуванні

Другим етапом аналізу було дослідження мовленнєвих стратегій спікерів, що супроводжували правдиві та неправдиві висловлювання. Для цього учасникам демонструвалися аудіозаписи відповідей без відеоряду. Метою цього етапу було визначити, наскільки ефективним є лише вербальний канал у процесі виявлення брехні.

Середній показник правильного визначення правдивості або брехливості висловлювань за аудіозаписом становив 48 %, що лише незначно перевищує рівень випадкової вгадуваності. Це підтверджує той факт, що ізольоване сприймання мовлення без візуальних сигналів є малоефективним засобом ідентифікації брехні.

Разом із тим аналіз анкет показав, що навіть за відсутності невербальної інформації досліджувані виділяли низку мовленнєвих показників нещирості, серед яких:

- збільшення кількості пауз і слів-заповнювачів («ну», «як би», «ем»);
- надмірна деталізація або, навпаки, уникнення конкретики;
- зміни інтонаційного малюнку (підвищення тону, напруження голосу);
- логічні суперечності у викладі подій;
- спроби надмірного переконання слухача у своїй правдивості.

Кореляційний аналіз показав наявність середнього позитивного зв'язку ($r = 0,48$, $p < 0,05$) між кількістю виділених мовленнєвих маркерів та правильністю визначення нещирості висловлювань. Це підтверджує, що увага до мовленнєвих характеристик також сприяє підвищенню ефективності детекції брехні, хоча сама по собі вона не забезпечує високої точності результатів.

Найвищі показники розпізнавання брехні спостерігалися у випадках, коли детекторам демонструвався повний відеозапис зі звуком, тобто при одночасному використанні обох каналів сприймання. Середній рівень правильних відповідей

у цій умові становив 79 %, що є значно вищим за результати, отримані під час перегляду лише відео чи прослуховування аудіо.

Отже, результати підтверджують гіпотезу дослідження: поєднання невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій забезпечує найвищу точність виявлення брехні у міжособистісному спілкуванні. Ефективна детекція обману потребує комплексного аналізу як поведінкових, так і вербальних аспектів комунікації.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Аналіз результатів емпіричного дослідження засвідчив комплекс уявлень про роль невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у процесі виявлення брехні в міжособистісному спілкуванні. Результати підтвердили висунуту гіпотезу про те, що ефективність розпізнавання неправдивих висловлювань значною мірою залежить від здатності індивіда інтерпретувати сукупність невербальних проявів і мовленнєвих характеристик співрозмовника. Чим вищий рівень усвідомлення цих комунікативних маркерів, тим точніше особа може виявляти нещирість у поведінці та мовленні партнера по взаємодії.

У результаті проведення першого етапу дослідження, присвяченого аналізу невербальних сигналів, було встановлено, що під час демонстрації відеозаписів без звуку респонденти значно частіше правильно визначали правдивість або брехливість висловлювання, ніж під час прослуховування лише аудіозапису. Це свідчить про те, що невербальна складова комунікації відіграє провідну роль у сприйнятті щирості. Серед найбільш інформативних невербальних маркерів брехні досліджувані відзначали уникання прямого зорового контакту, часте моргання, напруження м'язів обличчя, мікровирази, жестові маніпуляції (доторки до обличчя, губ, шиї), зміни пози тіла, збільшення дистанції між співрозмовниками, а також дисгармонію між вербальними висловлюваннями та міміко-жестикуляційними проявами.

Під час демонстрації аудіозаписів без відеоряду результати точності визначення неправдивих відповідей були нижчими, однак респонденти зазначали важливість таких звукових ознак, як паузи перед відповіддю, зміни темпу мовлення, збільшення кількості слів-паразитів, коливання інтонації та нехарактерна емоційна забарвленість голосу. Це дозволяє стверджувати, що навіть за відсутності візуального контакту суб'єкти здатні частково ідентифікувати брехню, орієнтуючись на просодичні особливості мовлення, однак невербальні компоненти значно підвищують точність оцінки.

Найвищі показники розпізнавання брехні спостерігалися за третьої умови, коли учасникам демонстрували відеозапис із поєднанням звуку та зображення. У

цьому випадку середній показник правильного розпізнавання перевищував результати двох попередніх варіантів. Це вказує на взаємодоповнюваність вербальних і невербальних маркерів у процесі комунікативної взаємодії та доводить, що лише їх комплексний аналіз забезпечує максимально точну ідентифікацію неправдивої інформації.

Дослідженням доведено, що найбільш ефективними індикаторами нещирості є поєднання мимічних і жестових сигналів із характеристиками голосу та мовлення. Респонденти, які мали вищу здатність усвідомлювати й аналізувати невербальні прояви, демонстрували суттєво кращі результати у розпізнаванні брехні. Це узгоджується з концепцією багатоканальної природи комунікації, згідно з якою інформація про внутрішній стан людини передається не лише через вербальні висловлювання, а й через поведінкові та емоційні прояви, часто неконтрольовані свідомістю.

Другий етап дослідження, присвячений аналізу мовленнєвих стратегій, показав, що під час побудови неправдивих висловлювань спікери схильні використовувати схожі комунікативні тактики. Найчастіше фіксувалися такі стратегії, як уникання конкретики (використання узагальнених фраз, нечітких формулювань), надмірна аргументація (спроба переконати слухача за допомогою зайвих пояснень), повторення вже висловлених думок, відсутність логічних зв'язків між твердженнями, а також використання нейтральної або монотонної інтонації. У порівнянні з правдивими відповідями, брехливі висловлювання виявилися більш штучними за структурою, менш емоційно забарвленими і часто супроводжувалися невпевненістю у виборі слів.

У результаті порівняльного аналізу за допомогою статистичних методів (описова статистика, критерій G знаків та критерій згоди К. Пірсона) було виявлено достовірний зв'язок між рівнем точності розпізнавання брехні та здатністю суб'єкта виявляти як невербальні, так і мовленнєві маркери. Високі показники кореляції підтверджують, що ефективність детекції неправди є комплексним процесом, який охоплює одночасно спостереження за поведінковими, емоційними та когнітивними аспектами спілкування.

Таким чином, результати емпіричного дослідження підтверджують положення про важливість інтегрованого підходу до аналізу комунікативної поведінки у контексті виявлення брехні. Виявлено, що суб'єкти, які володіють навичками усвідомленого спостереження за невербальними проявами та аналізу мовленнєвих стратегій, демонструють вищий рівень точності у визначенні правдивості висловлювань. Це свідчить про те, що розвиток даних умінь може бути ефективним засобом підвищення комунікативної компетентності, особливо у професійних сферах, пов'язаних із міжособистісною взаємодією — психологічній, юридичній, педагогічній, управлінській тощо.

Отримані результати також підкреслюють важливість подальших досліджень у напрямку вивчення індивідуально-психологічних факторів, які впливають на здатність людини розпізнавати брехню. До таких факторів належать емпатійність, рівень емоційного інтелекту, когнітивна гнучкість, а також попередній досвід комунікації. Визначення взаємозв'язків між цими показниками дозволить глибше зрозуміти природу феномена детекції неправди та створити більш ефективні тренінгові програми для розвитку навичок розпізнавання брехні у міжособистісному спілкуванні.

Отже, проведене дослідження підтверджує актуальність вивчення невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій як ключових чинників успішної детекції брехні. Сукупність отриманих результатів засвідчує, що саме комплексний підхід до аналізу комунікативних процесів дозволяє сформулювати об'єктивне уявлення про щирість або нещирість співрозмовника, що має важливе практичне значення для психологічної діагностики, медіації, кадрового відбору, юридичної практики та міжособистісного спілкування загалом.

ВИСНОВКИ

Під час виконання кваліфікаційної роботи було проведено теоретичний аналіз проблеми, розроблено й проведено емпіричне дослідження, а також створено тренінгову програму, спрямовану на розвиток умінь розпізнавання неправдивих висловлювань. Результати дослідження підтвердили гіпотезу про те, що ефективність виявлення брехні значною мірою визначається здатністю індивіда інтерпретувати сукупність невербальних і вербальних комунікативних маркерів, а також рівнем усвідомлення механізмів міжособистісної взаємодії.

Теоретичний аналіз наукових джерел засвідчив, що міжособистісне спілкування є складним процесом взаємодії, який здійснюється через поєднання вербальних і невербальних засобів. Невербальні сигнали виступають не лише доповненням мовлення, а й самостійним джерелом інформації про внутрішній стан, емоційний настрій та наміри співрозмовника. Вони здатні як підсилювати, так і суперечити вербальному змісту повідомлення, що робить їх важливим індикатором нещирості. Мовленнєві стратегії, у свою чергу, відображають когнітивні процеси людини в ситуації спілкування, демонструючи її прагнення досягти певного комунікативного ефекту — переконання, уникнення, приховування або впливу. Вибір мовленнєвих стратегій і невербальних засобів визначається низкою чинників: індивідуально-психологічними особливостями, соціальним контекстом, рівнем комунікативної компетентності та досвідом міжособистісної взаємодії.

Під час організації експериментального дослідження було створено модель, яка дозволила комплексно вивчити роль невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у процесі розпізнавання брехні. Завдяки застосуванню методів математичної статистики, критерію G знаків і критерію згоди К. Пірсона вдалося отримати об'єктивні кількісні показники, що відображають взаємозв'язок між точністю визначення неправдивих висловлювань та рівнем спостережливості й аналітичного мислення досліджуваних. Результати експерименту показали, що невербальні прояви є більш інформативними під час

оцінки правдивості висловлювань, ніж мовленнєві ознаки, однак максимальна ефективність досягається лише за умови одночасного аналізу обох каналів комунікації.

Було виявлено, що серед найхарактерніших невербальних індикаторів нещирості переважають уникання зорового контакту, напруження м'язів обличчя, часті жести самодотиків, зміни пози, мікро вирази та невідповідність між вербальним змістом і міміко-жестикуляційними проявами. Мовленнєві стратегії, які супроводжують брехню, включають уникання конкретики, надмірну аргументацію, суперечливі висловлювання, повторення та монотонність інтонації. Отримані результати підтверджують існування стійких закономірностей у комунікативній поведінці осіб, які говорять неправду, та дають змогу розробити практичні рекомендації для підвищення точності сприйняття таких проявів.

З метою удосконалення навичок ідентифікації брехні була розроблена тренінгова програма, що спрямована на розвиток умінь аналізувати невербальні сигнали, мовленнєві стратегії та комплексно інтерпретувати комунікативну поведінку співрозмовника. Її практична значущість полягає в тому, що вона може бути використана у професійній діяльності психологів, поліграфологів, педагогів, юристів, менеджерів та інших фахівців, для яких важливою є точність оцінки щирості партнерів по взаємодії. Тренінг сприяє формуванню аналітичного мислення, підвищенню рівня емоційного інтелекту, розвитку спостережливості та навичок ефективного спілкування.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що виявлення брехні є складним когнітивно-комунікативним процесом, у якому взаємодіють як усвідомлені, так і підсвідомі компоненти сприйняття. Людина, яка здатна одночасно враховувати невербальні, просодичні та мовленнєві характеристики співрозмовника, має значно вищі шанси на точне розпізнавання неправди. Це підтверджує необхідність розвитку інтегративного підходу до аналізу комунікації, що охоплює психологічні, лінгвістичні та поведінкові аспекти.

Таким чином, результати кваліфікаційної роботи не лише підтверджують гіпотезу дослідження, але й підкреслюють теоретичну та практичну значущість вивчення невербальних сигналів і мовленнєвих стратегій у виявленні брехні. Одержані в результаті дослідження дані можуть бути використані для подальших наукових досліджень у галузі психології комунікації, а також у розробці освітніх і професійних програм, спрямованих на вдосконалення навичок міжособистісної взаємодії, розвитку емпатії, критичного мислення та комунікативної гнучкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алан і Барбора Піз. Мова рухів тіла. КМ-Букс, 2022. 416 с.
2. Амплєєва О. М., Юрчук Д. О. Особливості невербального спілкування особистості. *Габітус*, 2020. Вип. 20. С. 193-197.
3. Бабій М. Ф. Генезис невербальних проявів обману у неповнолітніх. *Психологія: реальність і перспективи*, 2016. Вип. 7. С. 21-24.
4. Баришполець О.Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації: монографія. Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Кіровоград: Імекс, 2013. 646 с.
5. Баришполець О.Т. Соціальні функції основних різновидів інформації: істини, правди і брехні. *Інформаційні процеси і соціально-психологічні технології*, 2011. С. 307-318.
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Академія, 2004. 342 с.
7. Бердяєв М. Парадокс брехні. *Психологія і суспільство*, 2014. № 4. С. 20-23.
8. Біла І. М. Види невербальних засобів спілкування. *Перспективи та інновації науки (Серія "Педагогіка", Серія "Психологія", Серія "Медицина")*, 2023. № 14. С. 600-612.
9. Васюк К. М., Ляшенко Х. С. Комунікативні якості особистості як детермінанта розпізнавання брехні в безпосередньому спілкуванні. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12 : Психологічні науки*, 2013. Вип. 42. С. 33-39.
10. Васюк К.М. Особливості переживання емоцій на різних етапах аналізу неправдивої інформації. *Наукові записки. Вінницький держ. пед. ун-т ім. М. Коцюбинського. Сер. Педагогіка і психологія*. Вінниця, 2013. Вип. 22. С. 10-15.
11. Волженцева І. В., Клак В. О. Особливості прояву маніпуляцій та їх протидія вербальними і невербальними засобами: соціально-психологічний аспект. *Перспективи та інновації науки (Серія "Педагогіка", Серія "Психологія", Серія "Медицина")*, 2025. № 7. С. 1160-1173.
12. Горенко М. В. Психологія спілкування: навч. посіб. Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань: Візаві, 2024. 109 с.

13. Екман Пол. Теорія брехні. Як визначити брехуна в бізнесі, політиці та приватному житті: [пер. з англ.] К.: КМ, 2012. 320 с.
14. Заболотна Т. Невербальні та вербальні компоненти спілкування як засоби вираження емоцій. *Актуальні питання гуманітарних наук*, 2023. Вип. 61(1). С. 175-181.
15. Загороднова В. Вербальні та невербальні засоби комунікації в контексті міжкультурного контакту. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Сер.: Філологічні науки*, 2024. Вип. 21. С. 27-34.
16. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування: навч. посіб. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. 184 с.
17. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування: підручник. К.: ВСВ «Медицина», 2018. 216 с.
18. Зірка В. В. Мовна парадигма маніпулятивної гри в рекламі: Автореф. дис... д-ра філол. наук: 10.02.02; НАН України. Ін-т мовознав. ім. О.О. Потебні. К., 2005. 32 с.
19. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2011. 132 с.
20. Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М. Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект: навч.-метод. посіб. Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 119 с.
21. Климовська О. Ю. Особливості дослідження здібності до розпізнавання брехні. *Право і Безпека*, 2009. № 3. С. 140-143.
22. Колісник О.Л. Психологічний аналіз проблеми дезінформації у особистісному спілкуванні у сучасних психологічних дослідженнях. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. Сер. Психологічні науки*, 2011. № 2. С. 38-45.
23. Колісник О. Л. Психологічний аналіз стану дослідженості проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки*, 2015. Вип. 2. С. 13-18.

24. Колісник О. Л., Плохута І. С., Третяк С. Д. Соціально-психологічні та феноменологічні аспекти дослідження проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні. *Вісник Національного університету оборони України*, 2021. Вип. 1. С. 121-130.
25. Лужецька Л. Невербальні засоби спілкування як складник мовленнєвої культури особистості. *Рідне слово в етнокультурному вимірі*, 2014. С. 145-150.
26. Маріна О. В. Мовленнєва маніпуляція в американському політичному дискурсі. *Лінгвістичні дослідження*, 2014. № 38. С. 116–120.
27. Майорчак Н. М. Психологічні аспекти категорії брехні у роботах українських і зарубіжних учених. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*, 2013. Вип. 1. С. 96-104.
28. Модестова Т. В. Вербальні та невербальні аспекти міжособистісної комунікації у сучасному контексті. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*, 2014. Вип. 1. С. 109-115.
29. Носенко Е. Л., Петренко Т. М. Діагностика особистості засобами невербального спілкування: монографія. Київ: Освіта України, 2013. 192 с.
30. Онуфрієва Л.А., Чайковська О.М. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В., 2021. 128 с.
31. Петрик В.М., Присяжнюк М.М., Компанцева Л.Ф. та ін. Сугестивні технології маніпулятивного впливу. Київ, 2011. 248 с.
32. Пол Екман Теорія брехні. Strone Publishing, 2019. 320 с.
33. Руда О. Г. Вибір мови як маніпулятивна стратегія. *Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*, 2009. № 20. С. 553–556.
34. Сніжко Д. В. Діагностика нещирості особистості за допомогою невербальних засобів спілкування. *Актуальні проблеми психології в закладах освіти*, 2011. 2011. С. 276-282.
35. Сучасний тлумачний психологічний словник. Х.: Прапор, 2007. 640 с.

- 36.Тимкова В. Проксемічні особливості невербального ділового спілкування менеджера. *Гуманітарна освіта у технічних вищих навчальних закладах*, 2018. Вип. 37. С. 80–86.
- 37.Топоркова І.В. Брехливість як психологічний феномен. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Психологічні науки*. Вип. 2. Т. 1, 2018. С. 181-186.
- 38.Фецко І. Дистанція як невербальний засіб комунікації у контексті взаємодії культур: національний і психолінгвістичний вимір. *Актуальні питання гуманітарних наук*. Вип. 35. Т. 5, 2021. С. 191-196.
- 39.Хомуленко Б. В. Верифікація несвідомої брехні як передумова ефективної психотерапії. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*, 2011. Вип. 40. С. 218-230.
- 40.Хомуленко Б. В. Модель калібрування аудіальних невербальних повідомлень в контексті верифікації брехні. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*, 2013. Вип. 45(1). С. 255-260.
- 41.Хомуленко Б. В. Психотерапевтичний фреймінг. Брехня і правда. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*, 2011. Вип. 41. С. 230-236.
- 42.Шелякіна А. Сутність і функції проксеміки як невербального засобу комунікації (на матеріалі сучасної англомовної художньої літератури). *Studia linguistica*, 2012. Вип. 6 (2). С. 366–372.
- 43.Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект: монографія. Київ, 2012. 440 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Бланк – самозвіт основних характеристик брехні за П. Екманом

Критерій	Ранг
Відведення погляду	
Почервоніння обличчя або окремих його частин	
Підвищення тембру голосу	
Покусання губ	
Прямий погляд в очі	
Расширення зіниць	
збільшення пауз між питанням та відповіддю	
Часте торкання частин обличчя	
Погляд вгору і праворуч	
Часте кліпання	
Тирада (коди людина дає більше інформації, ніж потребує ситуація)	
Жест «прикривання роту»	
Запинки в мовленні	
Ковтання	
Почісування шиї	
Стриманна або несиметрична посмішка	
Повтори слів, перепитування	
Облизування губ	
Швидка зміна міміки	
Обмовки, помилки у мовленні	

Додаток Б**Бланк детекції брехні**

*Шановні студенти! Вкажіть, будь ласка, у відповідних графах, коли на вашу думку доповідач говорить **правду**, а коли - **брехню**.*

	1 питання	2 питання	3 питання	4 питання
Доповідач №1				
Доповідач № 2				
Доповідач №3				

Напишіть, будь ласка, декілька речень, як особисто Ви виявляєте брехню, які способи використовували, на що звертали увагу.