

Hoshovska D. T. Vplyv samoaktseptatsiyi na profesiynе samovyznachennya pidlitkiv [The impact of self-acceptance on professional self-determination of teenagers] // Profesiynе samovyznachennya ditey z osoblyvymy potrebamy: zmist ta orhanizatsiya formuvannya : navch.-metod. posib. / za red. M. O. Kotsya, L. I. Volynets. – Lutsk : Visnyk+K, 2012. – P. 89–99.

7. Практическая психодиагностика: методики и тесты / под ред. Д. Я. Райгородского. – Самара : Бахрах, 1999. – 668 с.

Raygorodskiy D. Ya. Prakticheskaya psihodiagnostika: metodiki i testyi [Practical psychodiagnostics: methods and tests] / D. Ya. Raygorodskiy. – Samara : Bahrah, 1999. – 668 p.

УДК 81'23:004:316.454.52

О. Л. Лавриненко

Received March, 12, 2015

Revised April, 09, 2015

Accepted April, 13, 2015

ТИПІЗАЦІЯ КОМУНІКАТИВНИХ ПРОВАЛІВ КРІЗЬ ПРИЗМУ ПСИХОЛІНГВІСТИКИ

Досліджено одну з фундаментальних проблем теорії комунікації – проблему комунікативних провалів, тому в статті запропоновано аналітичний погляд на цю класичну проблему лінгвістики й теорії комунікації. Виникнення комунікативних провалів вивчено з концептуального погляду мовної особистості. У дослідженні обґрунтовано припущення, що комунікативний процес утворюють учасники спілкування як явище багатоканального психологічного контакту, який здійснюється за когнітивним, мотиваційним, емоційним каналами. Дослідник доводить ідею, що серйозний збій у психологічному контакті за будь-яким із цих каналів і стає основною причиною виникнення комунікативного провалу. Запропонована в роботі класифікація комунікативних провалів ґрунтується на згаданій вище моделі комунікативного процесу й виокремлює такі його типи: когнітивно зумовлені, які спричиняються недостатніми знаннями мови учасниками спілкування або шумовим бар'єром; мотиваційно зумовлені, які спричиняються поганою мотивованістю співрозмовників або неадекватним перемиканням соціальних ролей; емоційно зумовлені, що настають через взаємне емоційно-негативне ставлення. Проілюстровано реальними життєвими прикладами кожен з установлених типів комунікативних провалів, що робить запропоновану класифікацію більш наочною та зрозумілою. Розроблення ефективних методів запобігання цим негативним явищам у процесі спілкування на основі

викладеної в роботі класифікації комунікативних провалів може слугувати плідною перспективою для подальших тематичних досліджень у вибраному векторі.

Ключові слова: комунікативний процес, мовна особистість, картина світу, мовна картина світу, мова, когнітивний канал комунікації, мотиваційний канал комунікації, емоційний канал комунікації, комунікативний провал, учасники спілкування.

Lavrinenko O. Typology of Communicative Failures from Psycholinguistic perspective. This article is devoted to one of the fundamental problems of theory of communication – to the problem of communicative failures. That's why in this research the analytical view to this classical problem of linguistics is suggested. The occurrence of communicative failures is being observed from the conceptual view of lingual personality. In this article the hypothesis is argued that the process of communication has been created by speakers as the multichannel psychological contact phenomenon, which is performed through cognitive, motivational and emotional channels. The researcher is proving the idea that serious failure of psychological contact in one of the mentioned channels is the most probable reason of communicative failure occurrence. The suggested classification of communicative failures is based on the described model of communicative process and distinguishes its following types: cognitively-provoked communicative failures, which are caused by the insufficient language knowledge of speaker and listener or by the acoustic barrier; motivationally-provoked communicative failures, which are caused by weak motivation or insufficient change of social roles; emotionally-provoked communicative failures, which are caused by negative emotional presupposition between the partners of communication. Every type of the defined communicative failures is illustrated by real examples in the article to make the research theory more clear and understandable. The work-out of effective methods of communicative failures evasion, based on the reflected classification, can serve as very perspective direction for further researching in the chosen sphere.

Key words: communicative process, lingual personality, words representation, lingual words representation, language, cognitive channel of communication, motivational channel of communication, emotional channel of communication, communicative failure, partners of communication.

Лавриненко А. Типология коммуникативных провалов с точки зрения психолингвистики. Исследуется одна из фундаментальных проблем теории коммуникации – проблема коммуникативных провалов, предлагается аналитический взгляд на эту классическую проблему лингвистики. Возникновение коммуникативных провалов как феномен в этом исследовании рассматривается с концептуальной точки зрения языковой личности. Обосновывается предположение, что коммуникативный процесс формируется его участниками как явление многоканального психологического контакта, которое реализуется по когнитивному, мотивационному и эмоциональному каналам. Серьезный сбой психологического контакта по любому из них чаще всего и выступает наиболее вероятной причиной коммуникативного провала. Предложенная в исследовании классификация коммуникативных провалов основывается на выше упомянутом

виденні комунікативного процесу і виділяє наступні його типи: когнітивно обумовлені, які виникають від недостатності мовних знань учасників спілкування або акустичним бар'єром; мотиваційно обумовлені провали, які виникають внаслідок слабкої мотивації або несоголасованого переключення соціальних ролей; емоційно обумовлені комунікативні провали, головною причиною яких виступає негативне емоційне ставлення спіккерів один до одного. В статті кожен з названих типів комунікативного провалу ілюструється реальними прикладами, щоб запропонована класифікація була більш зрозумілою читачеві. Розробка ефективних методів уникання комунікативних провалів, заснована на розробленій в цій роботі їх класифікації, може бути непоганою перспективою для майбутніх досліджень в обраній сфері.

Ключові слова: комунікативний процес, мова, мовна особистість, мовна картина світу, картина світу, когнітивний канал комунікації, мотиваційний канал комунікації, емоційний канал комунікації, комунікативний провал, учасники процесу спілкування.

Постановка наукової проблеми та її значення. ХХІ ст. існування нашої цивілізації справедливо називають «століттям глобальної інформатизації». Від попередніх століть воно відрізняється тим, що весь світ з усіма його країнами та континентами став об'єднаним в одну глобальну інформаційну мережу. Не секрет, що періодично така глобальна система з обміну інформацією дає збої, що створює економічні, психологічні, соціальні та інші проблеми. Такі збої можуть бути зумовлені і технічними причинами, і людським фактором. У цьому дослідженні розглянуто саме другий тип причин, пов'язаний із функціонуванням людської психіки в процесі спілкування. Збій у ході обміну інформацією, зумовлений психологічними процесами, які відбуваються в самих людях як учасників спілкування, у лінгвістиці називають комунікативним провалом. Комунікативним провалом називають неочікуваний перлокутивний ефект, який показує, що намір людини-адресанта (отримати інформацію, про щось попередити тощо) з різних причин не досягає своєї мети. Зазначене явище досліджувала низка видатних психологів, філологів, психолінгвістів: Ф. С. Бацевич [1], М. В. Бугайський [3], А. Н. Леонтьєв [10], А. А. Залевська [4], В. І. Карасик [5], В. В. Красних [8]. При цьому до представників філологічних наук належать перші три з названих вище вчених, які намагалися розкрити феномен комунікативного провалу «зсередини».

Дослідження комунікативного провалу, описані в роботах Ф. С. Бацевича, М. В. Бугайського та декількох інших науковців, спонукали багатьох із них до усвідомлення того факту, що будь-яка людина виму-

шена сприймати світ крізь структури й категорії рідної мови, що завжди наповнена неповторним народним духом. Цей факт зі свого боку привів до появи *теорії лінгвістичного детермінізму Сепіра – Ворфа* та низки суміжних теорій. Суть таких теорій полягає у визнанні повної залежності поведінки й мислення людини від структур мови, якою ця людина послуговується з моменту народження. Будь-яка рідна мова описує навколо свого носія ніби чарівне коло, вирватись із якого можна, лише вивчивши досконало принаймні одну іноземну мову. Проте описані висновки аж ніяк не сприяють практичному розв'язанню завдання щодо уникання комунікативних провалів у майбутньому. Окрім того, пригадаємо, що когнітивна діяльність будь-якої людини лише частково визначається мовою, інша частина зумовлена наочним навчанням людини та її перцептивною діяльністю.

Отже, установлення найбільш поширених причин виникнення комунікативних провалів та їх удача класифікація можуть стати дуже корисними в підвищенні ефективності комунікації і на міжнародному, і на побутовому рівні, що свідчитиме про актуальність та цінність роботи.

Методи й процедура дослідження. У дослідженні застосовано метод «м'якого моделювання» феномену мовної особистості та загального комунікативного процесу (сфера неточних наук); а також метод теоретичного зіставлення й абстрактного порівняння виявлених типів комунікативних провалів. Проаналізувавши роботи згаданих вище дослідників, перелік причин виникнення комунікативних провалів, можна узагальнити так: а) значні відмінності в картинах світу між двома й більше суб'єктами комунікативного процесу; б) наявність мовного або шумового бар'єра під час спілкування; в) наявність реактивно-емоційного упередження між адресатом та адресантом, що спотворює процедуру передавання інформації; г) приховане небажання одного з учасників діалогу з різних причин подати достовірну інформацію на питання іншого суб'єкта, унаслідок чого він подає правду малими порціями, розмішуючи її з недостовірною інформацією; г) неодночасність або неадекватність учасників спілкування при перемиканні кодів, що мусять виконувати низку різних соціальних ролей;

Дослідження матиме невелику практичну цінність, якщо ми використовуємо класичний погляд на означену проблематику. Непогану перспективу може мати аналіз комунікативного провалу як можливого шкідливого складника процесу комунікації крізь призму *мовної особис-*

тості. Мовна поведінка людської особистості в будь-яких комунікативних ситуаціях повністю охоплюється явищем мовної особистості, тому дослідження комунікативних провалів у згаданій парадигмі не буде спрощенням. Під терміном «*мовна особистість*» матимемо на увазі «*системну сукупність пізнавальних, емоційних та мотиваційних властивостей, що забезпечують мовну компетенцію людини як носія певного національно-культурного простору*» [6, с. 3]. Така сукупність складається з трьох компонентів: когнітивного, мотиваційного, емоційного, які мають свої елементи на біологічному, мовному й психологічному рівнях (див. рис. 1).

Головні складники когнітивного компонента є свідомість, картина світу, мовна картина світу та універсальний предметний код (УПК), які роблять усю систему життєздатною. Стрижнем мотиваційного компонента слугують потреби різних рівнів, починаючи з базових біологічних і закінчуючи вищими комунікативно-діяльними потребами, які змушують людину входити у сфери спілкування й виконувати різні комунікативні ролі. Не менш важливий емоційний компонент, представлений прогресивною градацією відображених у моделі видів емоцій, що в комунікативних ситуаціях виражаються в лінгвістичних і паралінгвістичних маркерах емоційних станів. Для докладнішого ознайомлення з відображеною авторською моделлю мовної особистості рекомендуємо звернутися до наступної наукової праці [9]. Оскільки мовна особистість уцій роботі слугує інструментом, а не об'єктом дослідження, то перейдемо ближче до останнього.

Щодо зору описаної структури мовної особистості комунікативний процес виглядає складним багатоканальним явищем, у якому психологічний контакт устанавлюється за трьома комунікативними каналами: когнітивним, мотиваційним, емоційним (див. рис. 2). Когнітивним каналом учасники спілкування обмінюються більш сухими, алгоритмізованими, емоційно нейтральними даними, на які, однак, припадає найбільша частка об'єктивної інформації. Через мотиваційний канал суб'єкти комунікативного процесу стимулюють одне одного на відповідні реакції та спонукають до продовження, або ж, навпаки, – до завершення спілкування. Емоційний канал комунікації слугує для обміну емоційними враженнями, що іноді відбувається невербально й певною мірою – паралельно з мотиваційним каналом, оскільки заміна позитивних вражень від спілкування на негативні змушує припиняти спілкування або штовхає та відкриті агресивні дії.

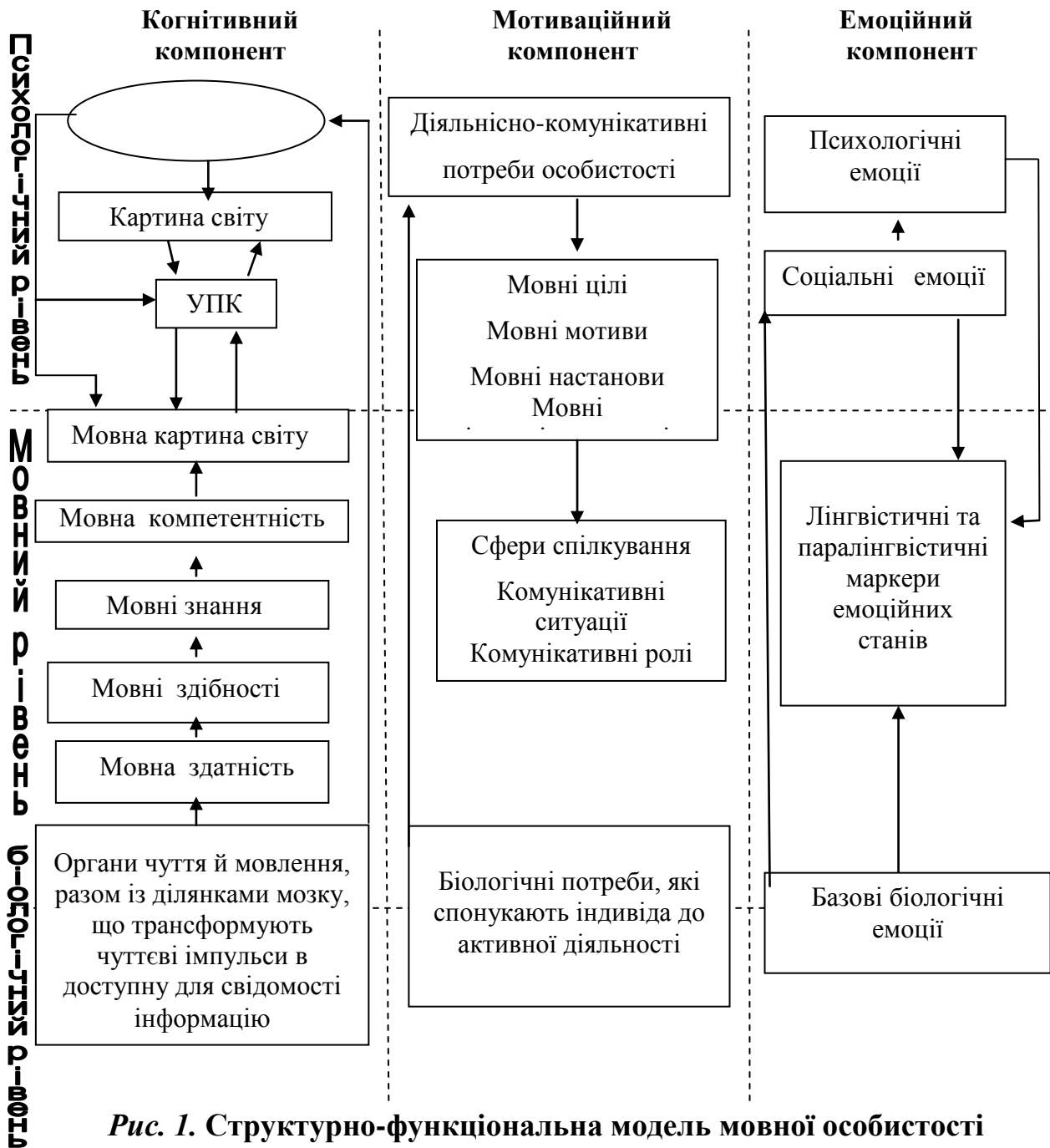


Рис. 1. Структурно-функціональна модель мовної особистості

На нашу думку, серйозний збій у будь-якому з описаних психологічних каналів контакту під час спілкування часто слугує причиною виникнення комунікативних провалів.

Основні причини, які провокують *когнітивно-зумовлений провал*, належать: а) наявність значних відмінностей у картинах світу між учасниками спілкування; б) дезорієнтувальний вплив звуко-шумового бар'єра; в) поєднання першої та другої причин.

Комунікативний процес

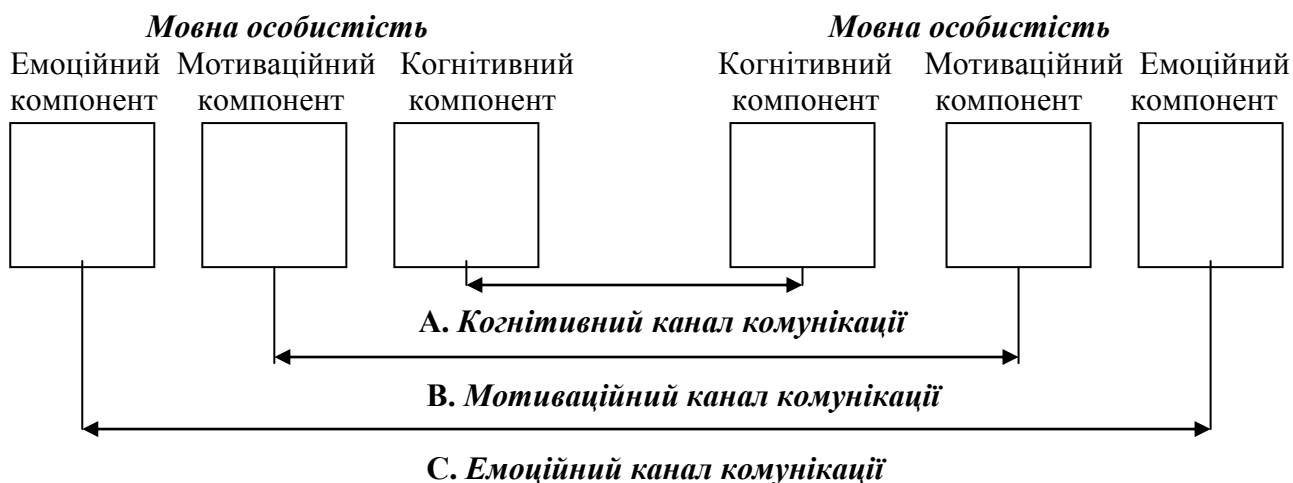


Рис. 2. Схема процесу комунікації

Найбільш класичним випадком **когнітивного зумовленого комунікативного провалу** можна вважати ситуацію, коли представники віддалених одна від одної культур, маючи радикальні відмінності в структурі картини світу, намагалися вести комунікативний процес, дуже поверхово оволодівши мовою своїх «візаві». Для більш наочної ілюстрації можна пригадати декілька класичних прикладів комунікативних провалів, що трапились у процесі спілкування між представниками різних культур у попередні століття, які досі можна знайти в підручнику з географії, культурології або когнітивної психології. Як відомо, іспанські воїни-мореплавці впродовж XVII–XVIII ст. активно колонізували країни так званої Латинської Америки. Завершивши у XVIII ст. колонізацію Бразилії, Парагваю, Аргентини та низки сусідніх менших країн, іспанські мандрівники прагнули отримати інформацію про територію, що тягнеться неширокою смугою багато тисяч миль уздовж протилежного узбережжя Південноамериканського континенту. Однак представники корінного латиноамериканського населення на такі запитання найчастіше відповідали: «Там чілі!» Іспанські дослідники сприйняли останнє слово як назву нової невідомої їм країни, хоча насправді місцеві жителі лише хотіли попередити їх, що на протилежній стороні континенту дуже холодно. Проте отримана внаслідок описаного комунікативного провалу калька «Чілі» прижилася, як назва однієї з країн Південної Америки й досі успішно виконує свою номінативну функцію.

Не менш відомий інший випадок, що трапився з англійськими мореплавцями на початку XIX ст., у період перших подорожей до нещодавно відкритої на той час Австралії. Вивчаючи місцеву флору та фауну, англійці були глибоко вражені незвичайним зовнішнім виглядом, будо-

вою тіла й особливостями поведінки та пересування багатьох представників австралійської фауни. Але особливий подив у мандрівників викликала істота сірого кольору й досить великого розміру, яка могла швидко рухатися довгими стрибками з допомогою своїх сильних задніх лап, зберігаючи вертикальне положення тіла з допомогою довгого хвоста. Відомо, що на запити чужинців щодо назви описаної дивовижної істоти аборигени відповідали «*Кен-гу-ру*», що насправді на їх мові означало: «*Я вас не розумію*».

Може виникнути хибна думка, що описані непорозуміння могли бути місце лише в минулому, коли у світі були наявні численні культурно-етнічні групи, представники яких ніколи не мали змоги поспілкуватися між собою. Однак описані припущення не відповідають дійсності. Комунікативні провали першого типу продовжують відбуватися й нині, особливо тоді, коли когнітивна функція мови одного з учасників спілкування істотно послаблена. Видатні вчені, такі як А. Фурдаль та М. Бугайськи довели, що ***послаблення когнітивної функції мови помітно її збіднює та, як наслідок, – радикально обмежує можливості носія цієї мови до пізнання навколишньої дійсності***. Удало проілюструвати цей факт може історія, яка трапилася з відомим мандрівником й антропологом Юрієм Сінкевичем уже на початку ХІХ ст., який в одній зі своїх мандрівок провів близько року в племені тубільців, які населяють один з островів Океанії. В один із таких днів відомий учений-мандрівник, сидячи біля розпаленого вогнища, не став шукати в ньому розпеченого вугілля для запалення цигарки, а поліз у кишеню за запальничкою. Чоловіки племені, які сиділи поблизу, побачивши запальничку та зрозумівши її призначення, просили пояснити принцип її дії, а також виготовити декілька запальничок для них. Юрій Сінкевич після декількох хвилин розумових потуг несподівано усвідомив, що, користуючись мовою цього племені, неможливо ані пояснити принцип дії запальнички, ані обґрунтовано довести неможливість виготовлення такої ж в умовах їх побуту. Потім, прочитавши в очах своїх співрозмовників подив та досі невідоме їм відчуття заздрості, учений-мандрівник вирішив кинути запальничку у вогнище.

У неприємну ситуацію, що виникає внаслідок когнітивно зумовленого комунікативного провалу, доводилося потрапляти й авторові цієї статті, під час проходження виробничої практики за кордоном. Отримавши інструкцію прибути до «Gälleri», авторові довелося витратити немало часу в пошуках галереї, яка вірогідно була розміщена в одному із числен-

них павільйонів підприємства. Насправді ж це виявилось прізвищем працівника, який завідує економічним відділом на заводі.

Зауважимо: між учасниками комунікативного процесу, що мають дуже відмінні картини світу, подекуди виникає глобальне непорозуміння, навіть якщо жодного мовно-шумового бар'єра немає, а сама інформація передається в ідеальних візуально-акустичних умовах. Дуже вдалий приклад із цього приводу наводить уже згаданий нами вчений-лінгвіст Ф. С. Бацевич: *«Дуже своєрідно сприймається зміст іншопольового художнього твору крізь призму власної культури. Тубільці Західної Африки зрозуміли знаменитий сюжет «Гамлета» В. Шекспіра таким чином: Клавдій – молодець, що одружився з удовою брата. Саме так і повинна чинити хороша людина. Однак зробити це слід було відразу після смерті чоловіка, а не чекати цілий місяць. Привид батька Гамлета взагалі не вкладався в їхню свідомість: якщо він мертвий, то як він може ходити й говорити? Іншого персонажа – Полонія осудили: для чого він заважав дочці стати коханкою сина вождя – це і честь, і, головне, багато дорогих подарунків. Гамлет убив його абсолютно правильно, відповідно до мисливської культури тубільців: почувши шурхіт, крикнув: «Що, це шур?», – а Полоній не відповів, за що й був убитий. Саме так і чинить кожен мисливець в африканському лісі: почувши шурхіт, гукає та, якщо відповіді немає, убиває причину шуму, а отже, і небезпеки»* [1, с. 260].

Інший вид комунікативних провалів ніяк не пов'язаний із відмінностями в культурах, картинах світу або мовах між суб'єктами комунікативного процесу, а є зумовленим поганою мотивацією до ведення бесіди між учасниками спілкування. Часто це супроводжується прихованим небажанням однієї зі сторін надати достовірну інформацію в повному обсязі. Другий тип комунікативних провалів назвемо **мотиваційно зумовленим**. Як приклад можна пригадати популярний анекдот про солдата в службовому наряді, під час чергування якого *«нічого не трапилось»*. Однак реальне життя може надати низку переконливіших прикладів комунікативних провалів другого типу. Напевно, кожна людина принаймні раз у житті опинялась у ситуації, коли, зустрівши давнього знайомого, із різних причин не мала бажання або змоги вести бесіду. У таких ситуаціях люди схильні користуватися низкою мовних кліше, які лише імітують повноцінне спілкування та реальний обмін інформацією. Тому такий діалог триває дуже недовго, а учасники часто залишаються в сумнівах: що ж саме мав на увазі партнер по спілкуванню? Проілюструвати останню тезу може епізод із життя легендарного мандрівника, дослідника Антарктиди – норвежця Руальда Амундсена. Р. Амундсен став першою людиною, яка

досягла центру Південного полюсу, випередивши відомого англійця К. Скотта на декілька тижнів. Важко описати ті труднощі, які довелося подолати Р. Амундсену та його команді під час цієї експедиції. Однак на запитання про найскладніший складник експедиції Руальд Амундсен відповів, що найважче йому було спілкуватися зі своїми помічниками. Здебільшого їм нічого було сказати одне одному, однак необхідність формування спільної тактики й стратегії експедиції та дотримання дисципліни змушували знову й знову вступати в болісний та сповнений непорозуміннями комунікативний процес.

Зрідка мотиваційно зумовлений комунікативний провал може бути спричинений не самою мотивацією, а неадекватним або неоднотимним перемиканням учасників спілкування з однієї комунікативної ролі на іншу. Ці «рольові перемикання» – невід’ємний компонент мовленнєвої поведінки в будь-якому людському суспільстві. На сьогодні кожна розвинута мова має засоби, які обслуговують різні соціальні ролі. Ці засоби в сучасній лінгвістиці називають «*мовними субкодами*» (розмовне мовлення, зазвичай, використовують у сім’ї; офіційне – на роботі; підмова наказів застосовується у війську). Відомий польський філолог М. Бугайський з цього приводу висловила так: «*Мовці мусять знати закони «перемикання кодів», тобто переходу з «підмови» на «підмову», із «субкоду» на «субкод». В іншому разі виникають комунікативні недоречності або навіть провали. Наприклад, жартівлива мініатюра А. Райкіна: чиновник вимагає, щоб освідчення в коханні було оформлене у вигляді заяви з додаванням двох фотокарток*» [2, с. 48]. Такими соціальними ролями й способами їх виконання можуть відрізнятися не лише окремі особи, а й цілі соціальні спільноти. У цьому разі можна говорити про національні особливості рольової мовленнєвої взаємодії, відмінності в соціально-мовленнєвому ритуалі. У загальному історичному аспекті такі відмінності особливо гостро відчувалися, коли європейські політики на початку ХІХ ст., намагалися навести дипломатичні містки з основними країнами Східної Азії, такими як Японія та Китай. Погане знання рольових кодів, що використовувались у соціальних групах згаданих країн, часто виявлялося серйозною перешкодою для ведення конструктивної бесіди. Б. Малиновський, посилаючись на дослідження радянських етнографів початку ХІХ ст. наводить такий приклад кодів комунікативного етикету в китайців: «*Гість повинен був обов’язково принести господарю подарунок, причому останній залежав від рангу господаря. На стукання гостя до воріт виходив слуга й, дізнавшись про мету візиту, говорив: «Мій господар не сміє вас прийняти. Ідіть додому. Мій господар сам навідається до Вас».*

Говорячи це, слуга повинен був кланятися та тримати руки перед грудьми. Відвідувач, також тримаючи перед собою й, нахиливши голову вперед, повинен був відповісти: «Я не смію завдавати клопоту Вашому господареві. Дозвольте мені зайти та вклонитися йому». Слуга повинен був відповісти таким чином: «Це занадто велика честь для мого господаря. Вертайтеся додому. Мій господар негайно прийде до Вас». Перша відмова прийняти гостя називалася «церемоніальною промовою», друга – «настійливим мовленням». Після неї гість повинен був знову повторити свої наміри. Слуга, вислухавши гостя втретє, ішов до господаря та, повернувшись, говорив: «Якщо Ви не приймаєте нашу настійливу відмову, мій господар негайно вийде до Вас. Але дарунок господар не сміє прийняти». Тоді гість повинен був тричі відмовитися від зустрічі з господарем, якщо його дарунок не приймуть. Тільки після цього господар виходив за ворота й приймав гостя» [11, с. 112]. Зрозуміло, що не підготовлена людина, яка прибула з далекої від Китаю країни, не мала шансів бути позитивно сприйнятою корінними китаїцями.

Розрив позитивного психологічного контакту в процесі комунікації по емоційному каналу провокує виникнення **емоційно зумовленого комунікативного провалу**. Спілкування людей, які мають негативне упереджене ставлення один до одного, завжди неприємне та малоефективне. У таких випадках суб'єкти комунікативного процесу тримають у розумі негативний образ своїх «візаві», мимовільно приписуючи їм погані слова або думки, яких насправді не було, і підсвідомо накладають такий штучно створений план змісту на будь-що, що висловлює протилежна сторона. Для осіб, які представляють третю сторону, дуже помітний стає той факт, що учасники діалогу насправді «не хочуть чути одне одного». Комунікативні провали третього типу відбуваються досить часто, однак це стосується насамперед побутових сварок, яскраві приклади яких частіше можна віднайти в художній, а не в науковій літературі.

Викладений у роботі теоретичний аналіз дає змогу **сформулювати такі висновки**: розподіл комунікативних провалів на *когнітивно зумовлені, мотиваційно зумовлені, емоційно зумовлені* може мати наукову перспективу та прикладне застосування, проте водночас указує на неможливість вироблення будь-якого універсального методу подолання цього негативного явища, оскільки кожен із типів вимагатиме окремого підходу. Розроблення методів ефективного запобігання когнітивних провалів кожного з виділених типів може бути перспективним напрямом подальших досліджень окресленої проблематики.

Література

1. Бацевич Ф. Основы коммуникативной лингвистики / Ф. Бацевич – Киев : Академия, 2004.
Batsevych F. Osnovy komunikatyvnoji lingvistyky : [Fundamentals of communicative linguistic] / Batsevych F. – Kyiv : Academija, 2004.
2. Берн Э. Игры в которые играют люди / Э. Берн. – Москва : FAIR-PRESS, 2004.
Bern E. Iгры v kotoryje igrajut ludi [Games that people prefer to play] / E. Bern. – Moscow : FAIR-PRESS, 2004.
3. Бугайски М. Язык коммуникации / М. Бугайски. – Харьков : «Gumanitar Centr», 2010.
Bugaisky M. Jazyk komunikatsyji [The language of communication] / M. Bugaisky. – Charkiv : «Gumanitar Centr», 2010.
4. Дейк Т. Язык. Понимание. Коммуникация. / Т. Дейк. – Москва : Прогресс, 1989.
Dejk T. Jazyk. Ponimaniye. Kommunikatsyja [Language. Understanding. Communication.] / T. Dejk. – Moscow : Progress, 1989.
5. Залевская А. Введение в психолингвистику / А. Залевская. – Москва : «Рос. гуманитар. университет», 2000.
Zalevskaja A. Vvedeniye v psicholingvistiku [Introduction to psycholinguistics] / A. Zalevskaja. – Moscow : «Ros. Gumanitar. Universitet», 2000.
6. Засекина Л. Мовна особистість у сучасному соціальному просторі / Л. Засекина // Соціальна психологія. – 5. – 2007. – С. 82-90.
Zasjekina L. Movna osobystist u suchasnomu sotsialnomu prostori / L. Zasjekina [Lingual personality in the modern social sphere] // Social psychology. – 5. – 2007. – P. 82–90.
7. Карасик В. Языковой круг: Личность, концепты, дискурс / В. Карасик. – Москва : «Гнозис», 2004.
Karasik V. Jazykovoј krug: Lichnost, kontsepty, diskurs. [Lingual space: Personality, concepts, discourse] / V. Karasik. – Moscow : «Gnosis», 2004.
8. Красных В. Основы психолингвистики и теории коммуникации / В. Красных. – Москва : «Гнозис», 2001.
Krasnych V. Osnovy psicholingvistiki i teoriji kommunikatsyji [The Fundamentals of linguistics and the theory of communication] / V. Krasnych. – Moscow : «Gnosis», 2001.
9. Лавриненко О. Конструювання концептуальної моделі мовної особистості / О. Лавриненко // Проблеми загальної та педагогічної психології. – 6. – 2009. С. 261-273.
Lavrinenko O. Konstruivanja kontseptualnoji modeli movnoji osobystosti [The building of the conceptual model of lingual personality] / O. Lavrinenko // Problems of general and pedagogical psychology. – 6. – 2009. – P. 261–273.
10. Леонтьев О. Деятельность. Сознание. Личность. / О. Леонтьев. – Москва : «Высшая школа», 1983.
Leonjev O. N. Dejatel'nost. Soznanije. Lichnost. [Activity, Consciousness, Personality] / O. N. Leonjev. – Moscow : «Vysshaja Shkola», 1983.

11. Малининский Б. Первобытныe культуры / Б. Малининский. – М. : «Наука», 1971.
Malinivsky B. Pervobytnyje kultury [Ancient Cultures] / B. Malinivsky. – М. : «Наука», 1971.

УДК159.9-177.3

Н. М. Майорчак

Received March, 05, 2015

Revised April, 09, 2015

Accepted April, 13, 2015

ВПЛИВ ОСОБИСТІСНИХ ЯКОСТЕЙ СТУДЕНТІВ НА РОЗУМІННЯ БРЕХНІ ЯК ПСИХОЛОГІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

У статті представлено результати теоретичного вивчення феномену брехні й обману, їх види та способи визначення, а також результати емпіричного дослідження, спрямованого на розгляд суб'єктивного уявлення студентами про брехню й обман, взаємозв'язки між уявленнями та особистісними характеристиками досліджуваних. Брехня, обман і неправда – складниками соціально-психологічної життєдіяльності людини. Дослідники природних передумов формування психіки справедливо наголошують роль біологічного й спадкового чинників, які визначають розвиток індивіда, що, зі свого боку, стають усе менш сприятливими внаслідок погіршення екології та природного середовища проживання людини. Обман – це напівправа, що провокує людину, яка її сприймає, на помилкові висновки з достовірних фактів; повідомляючи деякі справжні факти, обманщик зумисне приховує інші, важливі для розуміння відомості. З давніх часів застосовують військову хитрість, в основі якої, звичайно, є обман. У нашому дослідженні припускаємо, що індивідуально-психологічні характеристики студентської молоді впливають на особливості їх уявлень про брехню, а також відображають їх установчі стереотипи щодо причин, ступеня поширеності, частоти та доцільності її використання в соціальних контактах. Припускаємо, що відмінності в характері й спрямованості використання брехні відображаються на окремих стратегіях поведінки. Для респондентів, які мають уявлення про обман як спосіб для досягнення власних цілей, характерний прояв високого рівня мотивації схвалення, домінування, проникливості, а також схильності до проєкції як захисного механізму. Для досліджуваних, які постійно вдаються до брехні, властива нижче самооцінка, але водночас – прагнення до влади та домінування, вони не схильні приймати поради інших і нетерпимі до критики. Для осіб, які вкрай рідко використовують брехню, властиві такі риси, як упевненість у собі, незалежність, реалістичність у судженнях і вчинках, до-