

Міністерство освіти і науки України
Національний університет "Острозька академія"
Навчально-науковий інститут лінгвістики
Кафедра англійської філології

Кваліфікаційна робота

на здобуття освітнього ступеня магістра

на тему:

Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби реалізації неправдивого висловлювання в акті комунікації

Виконав: студент II курсу, групи МА-2

спеціальності: 035 Філологія

спеціалізації: 035.041 Германські мови та літератури

(переклад включно), перша – англійська

Коваль Владислав Ігорович

Керівник: Ковальчук Інна В'ячеславівна

кандидат психологічних наук, доцент

Рецензент _____

науковий ступінь, звання, прізвище, ім'я, по батькові

Роботу розглянуто і допущено до захисту
на засіданні кафедри англійської філології
протокол № ___ від “ ___ ” _____ 2024 р.
Зав.кафедри _____ Анатолій ХУДОЛІЙ

Острог – 2024 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ	7
1.1 Поняття неправдивого висловлювання в лінгвістиці.....	7
1.2 Комунікативна природа неправдивих висловлювань	13
1.3 Типологія брехні: від маніпуляції до відвертого обману.....	18
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ II ЛІНГВІСТИЧНІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ	24
2.1 Синтаксичні та лексичні маркери обману	24
2.2 Роль евфемізмів та інших засобів приховування інформації	29
2.3 Стратегії та тактики мовної маніпуляції.....	32
Висновки до розділу 2	39
РОЗДІЛ III ПАРАЛІНГВІСТИЧНІ ЗАСОБИ У НЕПРАВДИВОМУ ВИСЛОВЛЮВАННІ	41
3.1 Жести, міміка і проксеміка в акті неправдивого висловлювання.....	41
3.2 Інтонаційні засоби і тон голосу: ознаки нещирості	47
3.3 Крос-культурні особливості невербальної комунікації	54
Висновки до розділу 3	62
РОЗДІЛ IV АНАЛІЗ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У РІЗНИХ КОМУНІКАТИВНИХ СФЕРАХ	64
4.1 Політичний дискурс як середовище реалізації обману.....	64
4.2 Неправдиві висловлювання у діловому спілкуванні.....	69
4.3 Обман у побутовій комунікації	76
Висновки до розділу 4	82
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	87
ДОДАТКИ	91

ВСТУП

Комунікація є фундаментальним елементом людського існування та ключовим аспектом міжособистісної взаємодії. У сучасному світі, де інформація виступає основним ресурсом, проблема поширення неправдивих висловлювань набуває особливої актуальності[21]. Усвідомлення важливості ідентифікації подібних висловлювань у різноманітних соціальних контекстах стає критичною передумовою для забезпечення ефективного комунікативного процесу. Неправдиві твердження можуть виникати як наслідок ненавмисних помилок або непорозумінь, так і бути результатом навмисного маніпулювання, обману або викривлення реальності. У зв'язку з цим лінгвістичні і паралінгвістичні засоби, що слугують механізмом втілення таких висловлювань, постають предметом дослідження в межах сучасної лінгвістики[1].

Мовні інструменти, наприклад, синтаксичні конструкції, лексичні маркери, а також невербальні сигнали, включаючи інтонацію, міміку та жести, використовуються як основні засоби маніпулювання інформацією й формування бажаного враження у відповідності до намірів комунікатора. З огляду на те, що неправдиві висловлювання знаходять прояв у різних сферах комунікації, важливим є аналіз їхнього застосування не лише в політичному дискурсі чи діловому спілкуванні, але також і у повсякденних міжособистісних відносинах. Порушення комунікативних норм через неправдиві твердження підкреслює багатогранність і складність людської поведінки та взаємодій[6].

Метою цього дослідження є аналіз лінгвістичних і паралінгвістичних засобів, які застосовуються для реалізації неправдивих висловлювань, а також визначення закономірностей їх використання в різних комунікативних контекстах. Такі дослідження є вагомими не лише для розуміння механізмів маніпуляції й обману, але й для сприяння більш відкритій та чесній комунікації в соціумі.

Наукове вивчення феномену неправдивих висловлювань охоплює широкий спектр аспектів, зокрема лінгвістичних, психологічних і соціальних. Значний

внесок у цю сферу належить таким дослідникам, як М. Лакоф, який акцентує увагу на проблематиці лінгвістичних маніпуляцій, та Дж. Гофману, що досліджує невербальні аспекти комунікації. У сфері паралінгвістики і невербальної комунікації особливе місце займають роботи В. Воронкова, який зосереджується на інтеракції невербальних елементів, таких як жести та міміка, з мовними формами у створенні неправдивих висловлювань.

Актуальність дослідження полягає в тому, що неправдиві висловлювання є невід'ємною складовою сучасної комунікації, зокрема в політичному, діловому та міжособистісному спілкуванні. Розуміння лінгвістичних і паралінгвістичних засобів обману сприяє вдосконаленню навичок аналізу та виявлення нещирості, що є важливим для ефективної комунікації, запобігання маніпуляціям і розробки стратегій протидії дезінформації. Дослідження цієї теми є актуальним у контексті глобалізації, коли міжкультурні особливості комунікації ускладнюють розпізнавання неправди.

Мета роботи - визначити та проаналізувати лінгвістичні й паралінгвістичні засоби реалізації неправдивих висловлювань у комунікативному акті, а також розробити підходи до їх ідентифікації у різних сферах спілкування.

Досягнення поставлено мети передбачає реалізацію таких **завдань**:

1. Охарактеризувати поняття неправдивого висловлювання та його місце в сучасній лінгвістиці.
2. Визначити основні лінгвістичні засоби, що використовуються для реалізації неправдивих висловлювань.
3. Дослідити паралінгвістичні засоби (жести, міміку, інтонацію) як складові неправдивого спілкування.
4. Виявити типові стратегії та тактики мовної маніпуляції у неправдивих висловлюваннях.
5. Проаналізувати особливості реалізації неправди у різних комунікативних сферах (політика, бізнес, побут).

6. Узагальнити отримані результати та розробити рекомендації щодо виявлення й аналізу неправдивих висловлювань.

Об'єктом дослідження є комунікативні акти, у яких реалізуються неправдиві висловлювання, а також лінгвістичні та паралінгвістичні засоби, що їх супроводжують.

Предметом дослідження є лінгвістичні (лексичні, синтаксичні) та паралінгвістичні (інтонація, міміка, жести) засоби реалізації неправдивих висловлювань у процесі комунікації, а також їх функціональні особливості у різних сферах спілкування.

Методи дослідження. Для реалізації мети та розв'язання основних наукових завдань у роботі використовуються такі методи:

1. Описовий метод – для систематизації та характеристики лінгвістичних і паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання.
2. Метод контекстуального аналізу – для дослідження функціонування неправдивих висловлювань у різних комунікативних ситуаціях.
3. Метод дискурсивного аналізу – для виявлення стратегій і тактик маніпуляції у текстах і висловлюваннях.
4. Порівняльно-типологічний метод – для аналізу особливостей реалізації неправди у різних мовах та культурах.
5. Метод спостереження – для збору й аналізу невербальних компонентів комунікації (міміка, жести, інтонація).
6. Кількісний і якісний аналіз – для обробки та узагальнення результатів дослідження, побудови статистики використання засобів обману.

Теоретичне значення роботи полягає в поглибленні розуміння лінгвістичних і паралінгвістичних засобів неправдивого висловлювання, визначенні їх ролі у структурі комунікативного акту, а також у розширенні знань про механізми мовної маніпуляції.

Практичне значення роботи полягає в можливості застосування отриманих результатів для вдосконалення комунікативної компетенції, зокрема в аналізі неправдивих висловлювань у різних сферах: політиці, бізнесі, освіті та міжособистісному спілкуванні. Матеріали дослідження можуть бути використані у викладанні курсів з лінгвістики, прагматики, психолінгвістики та риторики .

Матеріалом дослідження слугували:

- Праці таких дослідників, як М. Лакоф (книга "Мова і політика"), Дж. Гофмана ("Ставлення і соціальні сценарії") та В. В. Воронкова, що займається аналізом невербальних сигналів у мовній комунікації, допомагають зрозуміти, як лексика та синтаксис взаємодіють із невербальними проявами.
- Президентські дебати, а також виступи в медіа. Зокрема промови президентів Трампа та Обами
- Реальні ситуації з життя, як-то побутові суперечки
- Спостереження за реальними комунікаційними ситуаціями, зокрема, за допомогою відеозаписів або соціальних мереж[6]

Мета та завдання дослідження зумовили **структуру** нашої роботи, що складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Загальний обсяг роботи становить 93 сторінки, із них 83 сторінок – основного тексту.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ

1.1 Поняття неправдивого висловлювання в лінгвістиці

Неправдиві висловлювання - це одна з найскладніших і водночас важливих тем у лінгвістиці. Вони займають центральне місце в аналізі мовленнєвих актів, оскільки пов'язані з перекручуванням або спотворенням реальності. Мовлення людини часто є носієм не тільки фактів, а й ідеологічних, емоційних, культурних та психологічних елементів. І саме тому неправдиві висловлювання можуть відігравати ключову роль у комунікації, адже вони дозволяють маніпулювати іншими людьми, змінюючи їхнє сприйняття реальності або допомагаючи приховати інформацію. Пояснення цього явища потребує ретельного дослідження, оскільки воно є важливим для розуміння не тільки лінгвістичних, але й соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві.

Неправдиві висловлювання в лінгвістиці розглядаються як мовні одиниці, що не відповідають фактам або реальності. Вони є протилежністю істинним висловлюванням і можуть виникати з різних причин. Проте перш ніж розглядати причини виникнення таких висловлювань, важливо визначити, що саме вважається неправдою в контексті лінгвістики.

Під неправдивим висловлюванням розуміється таке висловлювання, яке суперечить реальним фактам або логічним законам. Тобто, неправдивим буде те, що за визначенням не може бути істинним. Наприклад, висловлювання "Цей стіл літає" не є істинним в рамках нашого повсякденного досвіду, оскільки стіл зазвичай не може літати, на відміну від птаха чи літака. Водночас треба зауважити, що неправдиве висловлювання не завжди має бути явно хибним; іноді воно може бути частково спотворене, маніпулювати фактами або бути логічно некоректним, при цьому залишаючись формально визнаним як частково правдиве[1].

У лінгвістичному аналізі неправдиві висловлювання можна класифікувати за різними критеріями. Найпоширенішою є класифікація за типом помилки:

1. **Фактичні помилки.** Це найпростіший вид неправдивих висловлювань. Вони виникають через неправильну передачу фактів. Наприклад, твердження "Всі коти можуть літати" є неправдивим, оскільки жоден відомий нам кіт не має здатності літати. Такі помилки часто зустрічаються в повсякденній комунікації та можуть виникати в результаті недостовірної інформації, що потрапляє до мовця.
2. **Логічні помилки.** Цей тип неправдивих висловлювань виникає через порушення логічних принципів. Наприклад, "Ця річ може бути одночасно білою та чорною" - висловлювання є хибним з точки зору класичної логіки, оскільки ці два кольори не можуть бути одночасно властивими одній і тій самій речі в один і той самий момент. Логічні помилки часто зустрічаються в філософських дискусіях або в рекламі, де можуть використовуватися завуальовані твердження для створення враження правдивості.
3. **Помилки через неповноту інформації.** Іноді неправдивими є не стільки самі факти, скільки їх неповне або однобоке подання. Наприклад, рекламне твердження "Наш автомобіль споживає мінімум палива" є неправдою, якщо в ньому не згадується, що цей показник досягається лише при певних умовах експлуатації, які не завжди реалістичні для кожного водія.

Розмежування понять "неправдиве" та "неправдоподібне" є важливим для кращого розуміння природи висловлювань. Неправдиве висловлювання - це те, що однозначно не відповідає дійсності, тоді як неправдоподібне може бути теоретично можливим, але на практиці залишається малоймовірним. Наприклад, вислів "усі люди можуть літати" є неправдивим, оскільки люди фізично неспроможні літати без сторонньої допомоги. У протилежність цьому, твердження "людина може мати суперсилу" вважається неправдоподібним — хоча це припущення можливе в контексті фантастичних творів, у реальному житті такі здібності неможливі. Метафори та інші стилістичні засоби часто

стають джерелом неправдивих висловлювань, однак вони не мають на меті вводити в оману. Їхнє завдання - створювати емоційний або художній ефект, а не передавати об'єктивну істину. Наприклад, фраза "море золоте" є неправдивою з погляду фізики, але у сфері поезії вона позбавлена прагнення до фактуальності і слугує інструментом вираження почуттів[6].

Неправдиві висловлювання виникають з різних причин. Однією з найпоширеніших є необережність мовця, який через брак інформації чи небажання перевірити факти може передавати хибну інформацію. Такі помилки характерні для спонтанної побутової комунікації. Іншою причиною є свідоме прагнення маніпулювати або обманювати. Наприклад, у політичних виступах і рекламі неправдиві висловлювання часто використовуються для впливу на аудиторію чи формування певного іміджу[8]. Це відбувається з метою отримання вигоди через перекручення дійсності. Різні характерні риси таких висловлювань потребують їх ретельного аналізу й класифікації, адже різні види неправди вимагають розмаїтих підходів до їх викриття та осмислення[14].

Однією з ключових категорій є маніпуляція фактами. Така маніпуляція часто полягає у поданні правдивих деталей таким чином, щоб вони створювали хибну загальну картину[14]. Це досягається, наприклад, відбором лише позитивних аспектів і приховуванням важливих недоліків. У рекламі чи політичній риторичі така практика є надзвичайно поширеною. Часто це супроводжується вириванням фактів із контексту, що дозволяє уникнути прямої брехні, натомість вводячи аудиторію в оману. До прикладу, рекламне твердження "наш продукт перевершує конкурентів, оскільки не містить хімічних добавок" може бути маніпулятивним: акцентуючи увагу на одній перевазі, воно приховує потенційні недоліки, такі як висока ціна чи низький термін придатності.

Інша категорія - це метафоричні неправдиві висловлювання. Вони переважно застосовуються у мистецтві чи поезії й не претендують на точність. Метафори

допомагають створювати художні образи, які можуть бути хибними з фактичного погляду, але лишають у собі важливе смислове послання. Наприклад, такі вислови як "море золоте" чи "небо плаче" не відповідають реальності, однак викликають асоціації та передають емоції, що є їх основною метою.

Ще однією категорією неправдивих висловлювань є когнітивні помилки. Вони виникають через обмеження людської пізнавальної здатності — помилки в сприйнятті, пам'яті або інтерпретації фактів. Наприклад, людина може вірити в неправду, якщо їй давно розповіли якийсь факт, але вона ніколи не перевіряла його. Такі помилки є частими в повсякденному житті, коли люди використовують стереотипи, чутки або неперевірену інформацію[14].

Це явище особливо часто спостерігається в ситуаціях, коли люди мають недостатньо часу або ресурсів для перевірки інформації. Наприклад, у суспільстві можуть циркулювати неправдиві висловлювання, такі як "червоні яблука завжди кислі", які насправді є лише відображенням когнітивного упередження, а не реального факту. Звісно, однією з найбільш очевидних категорій неправдивих висловлювань є умисне спотворення фактів, тобто обман[21]. Це свідомо маніпуляція інформацією з метою введення в оману. Таке висловлювання не є результатом когнітивних помилок або художнього прийому, а є свідомою стратегією досягнення певних цілей — від простого введення в оману до великих шахрайських схем.

Наприклад, політики часто використовують неправдиві висловлювання для маніпуляції виборцями, висловлюючи твердження, які зручні для їхнього іміджу, але не відповідають дійсності. Це можуть бути як відверті брехні, так і так звані напівправди або перекручені факти, коли певні аспекти подаються в позитивному світлі, а інші замовчуються або ігноруються[36]. Процес комунікації є складним і багаторівневим. У ньому завжди взаємодіють різні чинники: мовленнєві акти, соціальний контекст, інтерпретація слухачів, невербальна інформація тощо. У такому контексті неправдиві висловлювання

можуть реалізовуватись за допомогою різних комунікативних стратегій, що включають не тільки самі слова, а й паралінгвістичні засоби.

Паралінгвістика - це наука, що вивчає засоби невербальної комунікації, які супроводжують мовлення, зокрема інтонацію, тембр голосу, паузи, міміку та жести. Вони можуть значною мірою впливати на те, як сприймаються сказані слова[21]. Наприклад, при використанні неправдивого висловлювання співрозмовник може намагатися приховати невпевненість у своїх словах через зміну тону голосу або за допомогою довгих пауз, щоб виглядати більш переконливо. Якщо мовець говорить "Ми не знаємо цього точно", але його інтонація підкреслює впевненість у сказаному, то слухач може сприйняти це як правду, навіть якщо це не відповідає реальності. З іншого боку, у ситуаціях, де мовець намагається приховати неправду, певні невербальні сигнали (наприклад, відсутність контакту очей або нервові жести) можуть підказати слухачу, що сказане не зовсім відповідає реальності.

Невербальні сигнали можуть бути надзвичайно потужними в комунікації неправдивих висловлювань[36]. Наприклад, в умовах особистої бесіди чи публічних виступів, мовець може використовувати певні рухи, пози, вирази обличчя для того, щоб створити ілюзію правдивості сказаного. Важливо пам'ятати, що невербальна інформація може бути такою ж значущою, як і словесне повідомлення. У випадку неправдивих висловлювань це може призвести до успішного введення в оману слухачів, які орієнтуються не тільки на зміст слів, але й на невербальні сигнали[9].

Неправдиві висловлювання можна спостерігати в різних сферах комунікації. Вони можуть мати різну природу залежно від контексту, в якому використовуються, і завдань, які вони виконують. Процес комунікації залежить не тільки від того, що сказано, але і від того, як саме це сказано, в яких умовах та з якою метою. Розглянемо деякі специфічні сфери, в яких неправдиві висловлювання можуть набувати особливої ваги.

Однією з основних сфер, де неправдиві висловлювання часто використовуються, є політика. У політичній комунікації неправда може бути використана як інструмент для маніпуляції суспільною думкою, створення певного іміджу або впливу на виборців. Політики часто вдаються до маніпулювання фактами, що включає подання часткових або спотворених відомостей з метою створити вигідну картину подій. Наприклад, часто в політичних кампаніях зустрічаються висловлювання типу "Наш уряд знизив податки для всіх громадян", хоча насправді лише певні категорії людей отримують податкові пільги[28]. Також у політичних дебатах може бути використана умисна нечесність - це може бути як відверта брехня, так і свідоме маніпулювання мовними засобами для того, щоб не відповісти на запитання чи приховати певну інформацію. У таких випадках політики часто використовують ухильні відповіді або спеціально сконструйовані фрази, які звучать правдоподібно, але насправді не є істинними[20].

Реклама є ще однією сферою, у якій неправдиві твердження відіграють значну роль. У рамках рекламних кампаній часто використовуються неправдиві або маніпулятивні висловлювання з метою створення позитивного іміджу продукту чи послуги, які насправді можуть не відповідати заявленим характеристикам.

Одним із поширених засобів маніпуляції є застосування напівправди - коли увага акцентується на позитивних властивостях продукту, тоді як негативні або менш привабливі аспекти залишаються прихованими чи викривленими. Наприклад, твердження про те, що напій містить 100% натуральні інгредієнти, може вводити в оману, якщо лише один із інгредієнтів є натуральним, тоді як решта - синтетичні добавки. Такі підходи здатні спричинити помилкове уявлення споживача про товар або послугу, формуючи перебільшене уявлення про їх переваги[20].

У судовій практиці неправдиві висловлювання також можуть мати серйозні наслідки, адже вони здатні суттєво впливати на перебіг судового процесу та

результати розслідування. Неправдиві твердження в цьому контексті можуть набувати різних форм, зокрема свідчень під присягою або промов адвокатів і прокурорів, які свідомо маніпулюють фактами з метою забезпечення вигідного для однієї зі сторін рішення. У деяких випадках такі дії використовуються для переконання судді чи присяжних у версії подій, яка фактично не є достовірною. Це може стосуватися, наприклад, змінення деталей у викладенні подій або надання неправдивих свідчень з метою ускладнити роботу захисту чи створити хибне уявлення про реальність ситуації[1].

Розпізнавання неправдивих тверджень стає дедалі важливішою навичкою в сучасному світі, де обсяг інформації постійно зростає, а її джерела нерідко виявляються сумнівними. Існує кілька ключових методів і підходів до виявлення недостовірної інформації. По-перше, варто звертати увагу на контекст, у якому прозвучало те чи інше твердження. Іноді неправда стає очевидною, якщо оцінювати ситуацію в цілому. Наприклад, якщо політик заявляє про здобуття швидких і простих результатів у складній багаторівневій справі, це може бути ознакою маніпуляції. По-друге, перевірка фактів є одним із найефективніших способів виявлення недостовірності. Завдяки широкодоступності інформації через Інтернет стало легше перевіряти правдивість будь-якого висловлювання. Крім того, виявленню неправди можуть сприяти й невербальні сигнали: уникання прямого зорового контакту, надмірна впевненість у мові чи часті паузи можуть свідчити про небезпідставну підозру щодо правдивості сказаного. Нарешті, аналіз логічної структури висловлювань дозволяє виявляти внутрішню супереч[42].

1.2 Комунікативна природа неправдивих висловлювань

Неправдиві висловлювання є невід'ємним елементом комунікаційного процесу, виконуючи різноманітні функції залежно від контексту та намірів комунікатора. У повсякденному житті вони можуть набувати різних форм - від побутових прикладів до складних маніпуляцій, які нерідко впливають на

взаєморозуміння між людьми. З позиції лінгвістики такі висловлювання можуть виявлятися у вигляді прямої брехні, приховування істини або свідомого створення хибних уявлень через невизначеність чи неповноту інформації[19].

Комунікативний характер цих висловлювань передбачає двосторонню взаємодію між мовцем і слухачем, причому кожен етап цього процесу здатний впливати на рівень достовірності повідомлення. Дослідження феномену неправди не обмежується теоретичними дискусіями, звертаючи увагу також на її практичні прояви в різних аспектах комунікацій: від міжособистісних стосунків до політичної риторики. Значну роль відіграє розуміння, як мовні та паралінгвістичні засоби вираження неправди впливають на сприйняття інформації та здатність змінювати ситуацію в заданому соціальному чи психологічному контексті[43].

Під неправдивими висловлюваннями в межах комунікаційного процесу мають на увазі твердження, що суперечать реальним фактам або справжньому стану речей. Це може проявлятися як свідомо брехня, яка спрямована на введення іншої людини в оману, або ж як приховування ключової інформації, що перешкоджає повноцінному розумінню ситуації слухачем. У цьому сенсі неправда є не лише проблемою фактологічної точності, а й соціально-когнітивним явищем із значними наслідками[18]. Поняття неправди у сфері комунікації охоплює різноманітні форми недостовірної інформації, починаючи від спотворення фактів і закінчуючи створенням хибних уявлень. Важливо зазначити, що неправдиві висловлювання можуть бути зумовлені не лише усвідомленим наміром обману, а й випадковими помилками або нерозуміннями[20]. Це означає, що інколи мовці можуть вводити в оману ненавмисно, без прямої мети маніпулювати іншими.

Комунікативна природа неправдивих висловлювань тісно пов'язана з психологічними та соціальними умовами, які впливають на причини і мотиви використання брехні. На думку психологів, значна частина неправдивих тверджень має захисний характер і спрямована на збереження особистого

іміджу чи уникнення конфліктних ситуацій. Наприклад, у міжособистісному спілкуванні суб'єкт може свідомо приховувати певну інформацію для того, щоб уникнути потенційної образи або завдання шкоди іншій людині. З психологічної перспективи брехня також може використовуватись для впливу на емоційний стан слухача. Це особливо помітно у випадках, коли мовець прагне контролювати ситуацію або досягти вигідної позиції за допомогою маніпулювання сприйняттям інформації. Така стратегія є характерною для політичних дискусій чи рекламної комунікації, де повідомлення конструюються з метою формування у слухача певного сприйняття реальності. Таким чином, для аналізу неправдивих висловлювань необхідно враховувати не тільки текстове наповнення повідомлення, але й мотивацію мовця та специфіку контексту, в якому відбувається комунікація[8].

Неправдиві висловлювання виконують різноманітні функції в комунікації. Ось деякі з них:

- **Маніпуляція та контролювання інформації.** Неправда може бути використана для впливу на сприйняття слухача та змінення його ставлення до певних подій або осіб. Це явище широко використовується в політиці, рекламі, а іноді й у побуті, коли люди намагаються змінити ставлення оточуючих до якихось ситуацій або обставин.
- **Захист соціальних відносин.** [15] У багатьох випадках люди вдаються до неправди, щоб зберегти гармонійні стосунки, уникнути конфліктів або не образити співрозмовника. Це може бути так звана «біла брехня», яка вважається менш шкідливою, але яка все одно порушує етичні норми.
- **Підтримка соціальної ідентичності.** Неправда може допомагати людині підтримувати свій статус у групі або суспільстві. Це може включати вигадкування історій про власні досягнення, як у професійній сфері, так і в особистих стосунках, щоб справити позитивне враження[15].

- **Самозахист і уникнення відповідальності.** Іноді неправда використовується як спосіб уникнути наслідків за свої дії, наприклад, у випадку помилок або порушень.

Лінгвістичні засоби відіграють важливу роль у створенні неправдивих висловлювань. Вони можуть включати в себе як зміну змісту висловлювання, так і його форму. В першу чергу йдеться про мовні конструкції, які допомагають мовцю виразити свої наміри таким чином, щоб отриманий результат виглядав правдоподібно[1].

- **Імплікація та неоднозначність.** Часто неправда будується не на прямій брехні, а на маніпуляції через імплікацію — це коли висловлювання містить приховану інформацію або дозволяє робити неявні висновки, що ведуть до оманливих уявлень. Наприклад, висловлювання типу "У цьому ресторані часто бувають знижки" може вводити в оману слухача, не уточнюючи, які саме знижки і в яких випадках.
- **Неозначеність і узагальнення.** Іншим способом маніпуляції є використання мовних конструкцій, що дозволяють уникати точних відповідей або конкретних тверджень. Це може бути виражено через використання узагальнених фраз або неопределених понять, таких як "всі знають", "часто", "інколи". Такі висловлювання не мають чіткої фактологічної основи, але можуть справити враження правдоподібності.

Неправда не є універсальним явищем, проте її сприйняття та застосування можуть суттєво різнитися в залежності від культурного та соціального контексту[15]. У різних культурах значення та моральна оцінка неправди варіюються. Наприклад, у деяких суспільствах навіть так звана «біла брехня» може вважатися прийнятною, якщо вона сприяє збереженню гармонії в міжособистісних відносинах. У східних культурах приховування правди або м'яке викривлення фактів іноді розглядається як прояв ввічливості чи спроба уникнути конфлікту.

У західних культурах, зокрема в країнах Європи та Північної Америки, зазвичай надають перевагу чесності та відкритості у взаємодії. Неправду переважно сприймають як порушення етичних норм. Проте й у цих контекстах є ситуації, коли обман чи маніпуляція допускаються в межах стратегічного спілкування. Наприклад, це може відбуватися у сфері політики чи бізнесу під час переговорів.

Особливої уваги заслуговує використання неправди у політичній комунікації. Часто політичні діячі вдаються до маніпуляцій, щоб вплинути на громадську думку. Подібні висловлювання можуть переслідувати різні цілі — від зміни ставлення виборців до формування позитивного іміджу. Не рідкість, коли маніпулятивна мова політиків чи їхніх радників створює альтернативне сприйняття реальності або виправдовує певні дії. У політичних дискурсах неправдиві заяви зазвичай побудовані на маніпулюванні емоціями, спрямованими на вплив на підсвідомі переконання адресатів. Лідери нерідко використовують узагальнення, перебільшення чи емоційно забарвлені терміни, що сприяє формуванню бажаного ставлення до певних подій чи осіб. Виявлення неправди у комунікації є складним завданням, що потребує врахування багатьох аспектів мовлення. Крім невідповідності висловлювань фактам, важливо звертати увагу на паралінгвістичні сигнали, такі як тон голосу, жести чи міміка.

Дослідження демонструють, що люди, які кажуть неправду, зазвичай менш переконливі через свідоме прагнення контролювати свою поведінку. Це може проявлятися в зміні інтонації, виникненні пауз або уникненні прямого зорового контакту. Такі ознаки часто дозволяють запідозрити невідповідність слів істинному стану речей. Паралінгвістичні засоби відіграють значну роль у формуванні неправди. Наприклад, бажання приховати невпевненість іноді супроводжується надмірною жестикуляцією чи зміною темпу мовлення, що покликано створити видимість впевненості[18].

Таким чином, аналіз комунікації, що включає неправдиві висловлювання, повинен брати до уваги не лише семантичні та синтаксичні особливості

мовлення, але й невербальні сигнали, контекст та соціальну мотивацію. Це дозволяє розкрити механізми маніпуляцій та розпізнавання неправди, що є важливим для ефективного спілкування в сучасному світі.

1.3 Типологія брехні: від маніпуляції до відвертого обману

Тема брехні в комунікації залишається надзвичайно актуальною, оскільки вона, як частина людської поведінки, відіграє вагомий роль у взаємодії між людьми. Сучасні дослідження свідчать, що брехня є складним і неоднозначним явищем. Це соціально-психологічний процес, який залежить від багатьох чинників: контексту ситуації, мети висловлювання та соціальних норм. Суттєвою є також багатогранність форм брехні - від дрібних маніпуляцій до явного обману, спрямованого на отримання вигоди шляхом використання іншої сторони. У цьому розділі буде розглянуто типологію брехні, що дозволить глибше проаналізувати відмінності між маніпуляцією і прямим обманом у комунікаційних процесах.

Маніпуляція - це вид комунікації, коли одна сторона намагається впливати на іншу, не подаючи при цьому повної чи достовірної інформації. Це прихований обман, головною метою якого є схвалення іншої людини до певного рішення або точки зору без розкриття реальної картини подій. У таких випадках широко застосовуються непрямі та завуальовані методи впливу, які створюють враження правдивості, водночас спотворюючи зміст висловлювання[9]. Від маніпуляції відрізняється відвертий обман, де порушення істини є відкритим і очевидним. Водночас маніпуляція полягає у використанні недомовок, напівправди чи прихованих фактів, які змушують слухача дійти до висновків або вчинків в інтересах особи-маніпулятора. Характерною особливістю маніпуляції є її спрямованість на емоційну та інтелектуальну залежність іншої сторони радше, ніж на явний обман. Для ілюстрації маніпуляції можна навести приклад, коли політичний лідер, висвітлюючи досягнення своєї команди, акцентує увагу лише на позитивних аспектах рішень, замовчуючи їх негативні наслідки чи проблемні моменти. Хоча така інформація формально може бути правдивою, її одностороннє подання значною мірою спотворює сприйняття реальної ситуації у слухача[9].

Існує кілька основних типів брехні, що використовуються в різних ситуаціях комунікації:

1. **Брехня для самозахисту.** Цей тип брехні часто використовується в приватних взаєминах, коли людина приховує певні факти або обставини, щоб уникнути покарання чи негативних наслідків. В основному це брехня, яка має на меті зберегти добру репутацію або захистити власні інтереси.
2. **Соціальна брехня.** Це тип брехні, який часто застосовується в соціальних ситуаціях для уникнення конфліктів або збереження соціальних норм. Наприклад, сказати комплімент комусь, навіть якщо він не є щирим, щоб не образити людину або зберегти добрі стосунки. Цей тип брехні широко практикується в культурі ввічливості та соціального етикету.
3. **Ігрова брехня.** Іноді люди брехатимуть з метою розваги або жартів. Це може бути частиною гри або інтерполяції в розмову для того, щоб додати колориту або елемент непередбачуваності. Такі брехні зазвичай не мають серйозних наслідків і часто застосовуються в невимушених розмовах.
4. **Маніпуляція та стратегічне обманювання.** Цей тип брехні включає в себе більш складні та обдумані форми обману, де людина намагається отримати вигоду від того, що вводить іншого в оману або маніпулює його емоціями чи поведінкою[44].

Відвертий обман представляє собою форму неправдивих висловлювань, у межах якої особа свідомо транслює хибну або фальшиву інформацію без жодних спроб надати їй вигляду достовірності. У таких випадках обман майже завжди базується на чіткому усвідомленні невідповідності інформації реальному стану справ. Основна мета подібної поведінки полягає у навмисному введенні інших в оману, що відкриває простір для маніпулятивного впливу. Мотиви відвертого обману можуть значно варіюватися: від прагнення отримати особисту вигоду до намагань приховати серйозні помилки чи навіть протизаконні діяння. Таке введення в оману не обмежується лише мовними засобами, але також може включати зорові чи аудіальні маніпуляції, такі як створення фальшивих

документів або представлення викривлених даних. Один із прикладів відвертого обману – це ситуація, коли індивід намагається уникнути відповідальності за певну подію, подаючи завідомо недостовірну інформацію, наприклад, стверджуючи, що не перебував на місці події у визначений час, хоча це не відповідає дійсності[19].

Необхідно підкреслити, що брехня є не лише індивідуальним, але й соціальним явищем. У багатьох випадках вона перебуває у контексті колективної практики та може навіть бути прийнятною в певних культурних або контекстуальних рамках. У політичних чи бізнесових системах брехня нерідко виступає частиною стратегічного підходу, спрямованого на забезпечення переваг або виживання окремих осіб чи організацій. У таких умовах маніпулювання фактами, подавання спотвореної інформації або цілеспрямоване ігнорування істини можуть стати систематичними засобами досягнення мети[43].

Брехня як феномен комунікації проявляється через різноманітні мовні й паралінгвістичні прийоми. Зокрема, вона може виражатися шляхом добору певних слів, зміни інтонаційного малюнка, уповільнення темпу мовлення чи збільшення пауз. У випадку маніпулятивної неправди головний акцент зазвичай роблять на прихованості обману в самому змісті висловлювання, тоді як відвертий обман супроводжується прямими спробами переконати слухача в достовірності представленої інформації.

Паралінгвістика становить суттєвий аспект у вивченні феномену брехні, адже невербальні сигнали, такі як інтонація, тембр голосу, паузи у мовленні та міміка, здатні виявити те, наскільки повідомлення є щирим чи оманливим. У ситуації, коли людина говорить неправду, вона часто прагне контролювати ці невербальні прояви, проте навіть мінімальні зміни в їхній структурі можуть викрити нещирість[8]. З огляду на це, аналіз комунікації має включати не лише змістовий бік висловлювань, але й супутні невербальні характеристики. Наприклад, надзвичайно швидкий темп мовлення або підвищення тону голосу можуть

свідчити про спробу приховати істину. Таким чином, врахування невербальних проявів є необхідною умовою дослідження брехні.

У сфері паралінгвістичних досліджень чільне місце посідає аналіз таких невербальних компонентів комунікації, як інтонація, темп мовлення та міміка. Ці елементи дозволяють ідентифікувати брехню або маніпуляцію навіть тоді, коли лінгвістичні маркери відсутні. Наприклад, виникнення пауз чи непомітна зміна тембру голосу може сигналізувати про невпевненість чи намагання приховати інформацію. Брехливі висловлювання часто характеризуються певними інтонаційними патернами, які дають змогу виявити аномалії у звичному мовному потоці[44].

Особливо слід звернути увагу на такі невербальні реакції, як рух очей, зоровий контакт, жестикуляція та постава тіла. Ці аспекти можуть відображати нервовий стан чи спробу суб'єкта зберігати контроль над ситуацією. Усі згадані компоненти формують паралінгвістичний комплекс, який є важливим інструментом для розпізнавання брехні.

Політична комунікація слугує ареною для спостереження різних проявів брехні та маніпуляцій. Політики часто застосовують навмисне викривлення фактів або обмеження інформації для формування вигідного образу або впливу на емоційний стан аудиторії. У контексті політичного дискурсу особливої ваги набуває не лише зміст переданої інформації, але й способи її подання. Маніпуляція може полягати у фокусуванні уваги на певних аспектах проблеми при одночасному ігноруванні чи спрощенні інших[28]. Окрім гри з фактами, політики широко використовують риторичні прийоми для підсилення правдоподібності власних заяв. До числа таких прийомів належать емоційно насичені висловлювання, орієнтовані на створення специфічного соціального чи політичного настрою в суспільстві.

Медіа є ключовим каналом поширення інформації, і в цьому процесі брехня може проявлятися у різних формах. Від маніпуляції фактами до розповсюдження фейкових новин, які нерідко використовуються для досягнення певних

політичних або економічних цілей. Вони здатні впливати на сприйняття аудиторією реальних подій через упереджене висвітлення, емоційно забарвлені заголовки чи спрощення складних питань. Наслідки такої дезінформації можуть бути серйозними - зміна суспільної думки, створення паніки або контроль над громадськими настроями[1].

У сучасному світі медіа виступають потужним інструментом впливу. В умовах глобалізації та стрімкого розвитку технологій вони часто формують "штучну реальність", в якій окремі події й факти або перекручуються, або інтерпретуються таким чином, щоб досягти поставлених цілей. За рахунок вибіркового підходу до подачі новин і тонко спланованих кампаній медіа можуть активно впливати на колективне сприйняття, маніпулюючи емоціями аудиторії. Однією з характерних особливостей медійної брехні є її замаскованість під "професійний" підхід до журналістики, що ускладнює її розпізнавання. Саме тому критичне ставлення до медійного контенту стає обов'язковою навичкою сучасного суспільства, яке прагне уникнути впливу маніпуляцій.

Типологія брехні є складною і багатогранною. Вона охоплює як приховані маніпуляції, спрямовані на вплив на світосприйняття, так і відвертий обман задля введення в оману. Кожен тип має свої специфічні характеристики, механізми реалізації та наслідки для комунікації. Важливо враховувати контекст, у якому здійснюється обмін інформацією, а також психологічні і соціальні чинники, що формують ситуацію. Хоча брехня іноді здатна забезпечувати тимчасові переваги, у довгостроковій перспективі вона руйнує довіру - ключову основу ефективної комунікації.

Висновки до розділу 1

У результаті аналізу теоретичних джерел було сформовано комплексне уявлення про феномен неправдивого висловлювання, його місце та функції в комунікативному процесі. Основні положення цього розділу можна узагальнити так:

Поняття неправдивого висловлювання. Неправдиве висловлювання є складним комунікативним феноменом, який включає усвідомлене або ненавмисне викривлення інформації. Воно може бути реалізоване через маніпуляції фактами, приховування істини або відвертий обман. Аналіз різних визначень цього поняття показав, що неправда завжди пов'язана з наміром створити спотворене уявлення про реальність у свідомості адресата[30].

Типологія неправдивих висловлювань. У межах теоретичного аналізу було розглянуто різні підходи до класифікації брехні. Вона варіюється від маніпуляцій, які є прихованими і менш очевидними, до відвертого обману. Важливими критеріями класифікації є мотивація мовця, форма викривлення інформації та наслідки для комунікації[42].

Мовні та паралінгвістичні засоби реалізації неправди. Лінгвістичні маркери брехні включають використання невизначених формулювань, надмірну деталізацію або уникання конкретики[30]. Паралінгвістичні аспекти, такі як інтонація, паузи, темп мовлення та невербальні сигнали, також є ключовими індикаторами неправдивих висловлювань. Їх аналіз дозволяє глибше зрозуміти механізми формування недовіри у комунікації.

Розділ I визначив базові підходи до розуміння неправдивих висловлювань, розкрив їх типологію, функції та ключові аспекти реалізації в комунікації. Отримані результати закладають фундамент для подальшого дослідження конкретних лінгвістичних і паралінгвістичних засобів, за допомогою яких брехня проявляється в акті спілкування.

РОЗДІЛ II

ЛІНГВІСТИЧНІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ

2.1 Синтаксичні та лексичні маркери обману

Обман у спілкуванні залишає відбиток не тільки на емоційному стані, а й на структурі мовлення. Добір слів і побудова речень можуть видавати спроби приховати правду чи представити викривлену реальність. Дослідники ідентифікують синтаксичні та лексичні ознаки, що допомагають розпізнати брехню[27].

Лексичні ознаки

1. Вживання невизначених слів

Люди, які намагаються збрехати, часто уникають конкретики, використовуючи слова на кшталт "щось", "десь", "можливо", "приблизно". Це дозволяє їм уникнути прямої відповідальності за сказане, оскільки їхні висловлювання позбавлені конкретних деталей[3].

2. Надлишок деталей

Ще одним прийомом є перенасичення мовлення подробицями. Таким чином обманщик намагається відвести увагу від суті питання або створити ілюзію чесності. Наприклад, замість простої відповіді на запитання "Де ти був?" можна почути докладний опис кожної дрібниці: "Я пішов до магазину. Спочатку взяв візок, потім обрав яблука..."[3].

3. Нейтральна емоційна лексика

Людина може свідомо уникати емоційно насичених слів, щоб виглядати більш "об'єктивно". Це особливо помітно в ситуаціях, де природно очікується вираження сильних емоцій, але мовець поводить себе занадто стримано[3].

4. Пасивні конструкції

Брехуни часто вдаються до пасивної форми, щоб уникнути явного підкреслення власної участі у події: "Помилка була зроблена", "Це сталося ненавмисно". Такі формулювання дозволяють уникнути вказівки на конкретного виконавця дій.

5. Повторення або перефразування запитання

Перед тим як відповісти, людина може повторити запитання чи змінити його формулювання. Це дає додатковий час для формулювання відповіді: "Що я робив учора? Ну, здається, я був удома"[1].

Синтаксичні ознаки

1) Складні та заплутані речення

Для ухилення від правди часто використовуються довгі фрази з численними уточненнями чи підрядними частинами. Наприклад: "Я б сказав, що за певних умов усе могло бути інакше, якби не ті обставини, про які ми говорили".

2) Уникання займенників першої особи

Обирання замість "я" інших формулювань допомагає людині дистанціювати себе від висловлювання. Наприклад: замість "Я не взяв гроші" можна почути "Гроші не були взяті".

3) Швидке мовлення без пауз

Під час брехні людина може свідомо уникати звичних пауз, намагаючись здатися переконливою. Водночас штучна безперервність мовлення може викликати враження неприродності.

4) Слова сумніву у висловлюваннях

Люди, що брешуть, часто використовують слова й фрази, які знижують впевненість у сказаному: "можливо", "ймовірно", "я так думаю". Це залишає можливість скорегувати свою розповідь у разі викриття.

5) Складна структура мови

Мовлення брехунів часом може бути надмірно заплутаним — з багатьма вставними фразами й уточненнями, що ускладнюють розуміння основної думки: "По правді кажучи, хоча це й не дуже важливо, я б сказав, що все виглядало б зовсім інакше за інших обставин"[21].

б) Зміна теми бесіди

Для відвернення уваги співрозмовника використовуються синтаксичні переходи. Фрази типу "Це зараз не головне" або "До речі, ще хочу сказати..." допомагають перевести розмову на іншу тему.

Психолінгвістичний аспект

Обман зачіпає не тільки вибір мовних засобів і граматичних структур, а й впливає на загальну композицію тексту. Брехун намагається виглядати логічним і послідовним, однак це часто призводить до внутрішніх суперечностей висловлювань або непотрібної деталізації несуттєвих моментів. Наприклад, людина може надавати другорядні подробиці з метою створення враження відкритості, уникаючи при цьому обговорення важливих питань.

Як розпізнавати ознаки обману

Виявити брехню можна через аналіз лексичних і синтаксичних маркерів. Проте варто розуміти, що схожі характеристики можуть бути притаманні й людям, які нервуються або перебувають у стресових ситуаціях. Тому для точного аналізу необхідно враховувати комплекс ознак, включаючи невербальні елементи поведінки співрозмовника[43].

Брехуни створюють стиль мовлення, що маскує неправду, використовуючи не лише окремі слова або конструкції, а й загальні вирази для створення стилістичного "образу". Їхня мова може бути перевантажена необов'язковими деталями, які формують ілюзію впевненості, проте водночас приховують намір уникнути прямої відповіді.

1. Створення надлишкової інформації

Такий метод використовують для ускладнення сприйняття й перевірки сказаного. Людина свідомо додає численні деталі, повтори або непрямі формулювання, щоб зробити повідомлення важким для аналізу.

2. Використання мовних "захистів"

Часто в мовленні брехунів зустрічаються фрази на кшталт: "Я б ніколи цього не зробив", "Чесно кажучи", які підкріплюють їх позицію. Такі вирази виконують функцію захисту, хоча у щирій мові вони зазвичай є непотрібними.

Лексико-синтаксичні маркери краще ідентифікуються при врахуванні контексту. Наприклад, істотна зміна стилю мовлення або лексики, яка нетипова для мовця, часто вказує на можливий обман. Також варто звертати увагу на загальний емоційний фон і невербальні прояви, що супроводжують висловлювання[43].

Структурні характеристики брехні

1. Непряма мова

Уникнення прямого відповіді є поширеним сигналом обману. Наприклад, замість прямого "Так" або "Ні" людина може відповісти: "А чому ти думаєш, що це я?". Таким чином вона ухиляється від теми без явного протистояння співрозмовнику.

2. Риторичні прийоми

Брехуни часто вдаються до риторичних запитань із метою перенесення відповідальності за пошук істини на співрозмовника. Формулювання на зразок: "Ти дійсно вважаєш, що я був здатний на таке?" сприяють відведенню уваги від змісту висловлювання та ускладнюють розкриття обману.

3. Умовні конструкції як спосіб мінімізувати ризик

Висловлювання з частками "якби", "можливо", "ймовірно" залишають людині простір для виправдань і маневру. Наприклад, вигляд фрази "Якби я це

знав, то, можливо, відповів би точніше" дозволяє уникнути прямого твердження.

Лексика як відображення емоційного стану . Вибір слів під час обману може відображати внутрішній конфлікт мовця. Часто це проявляється у вживанні негативно окрашених термінів чи ухиленні від конкретики щодо ключових подій або фактів.

Вплив граматичних конструкцій на сприйняття правдивості

Граматичні конструкції, які використовує людина, можуть свідчити про її спробу уникнути відповідальності за сказане.

1. Ухильні граматичні форми

Використання умовного способу ("Я б міг це зробити") дозволяє уникнути чіткої відповіді, створюючи враження відкритості, хоча насправді це інструмент для маніпуляції[42].

2. Надмірна формалізація мовлення

Брехуни часто намагаються говорити "правильно" або навіть занадто офіційно, щоб виглядати переконливішими. Це може проявлятися в рідковживаних словах або складних граматичних структурах, які не властиві їм у повсякденному спілкуванні.

3. Повторюваність ключових фраз

Часте використання одних і тих самих слів чи конструкцій може бути спробою закріпити брехню в свідомості співрозмовника: "Це правда, я насправді був удома, це правда".

Синтаксичні та лексичні маркери є потужними індикаторами обману, особливо в поєднанні з невербальними сигналами. Для їх виявлення важливо аналізувати не лише окремі слова чи граматичні конструкції, але й загальний стиль мовлення, контекст комунікації та поведінкові особливості співрозмовника.

2.2 Роль евфемізмів та інших засобів приховування інформації

Евфемізми є невід'ємною частиною нашого повсякденного мовлення, навіть якщо їхня присутність часто залишається непоміченою. Це слова чи вирази, які замінюють більш відверті, грубі або потенційно образливі формулювання. Вони особливо корисні у ситуаціях, що вимагають делікатності, пом'якшення негативного ефекту або навіть приховування справжньої суті інформації. Евфемізми виникають тоді, коли потрібно обговорювати складні чи незручні теми, але водночас уникати сильних емоцій чи напруги. Наприклад, замість слова "звільнити" вживають "оптимізувати персонал", а слово "померти" замінюють на "відійти у вічність".

Чому ми використовуємо евфемізми?

1. Етичні мотиви

Евфемізми допомагають уникнути образ чи надмірного акцентування на негативних аспектах. У професійному середовищі, наприклад, фразу "поганий результат" можна замінити на "несподівані виклики".

2. Політична коректність

Сучасне суспільство висуває високі очікування до використання мови. Щоб мінімізувати дискримінацію чи стигматизацію, застосовують нейтральні терміни, які не підкреслюють соціальних або фізичних особливостей людини. Наприклад, замість "інвалід" використовують формулювання "людина з інвалідністю"[40].

3. Маніпуляція громадською думкою

Евфемізми нерідко стають інструментом для приховування істини або створення більш сприятливого сприйняття подій. Приміром, у політичному дискурсі замість терміна "війна" може з'явитися вираз "збройний конфлікт". Такий вибір слів здатен знизити рівень напруги в суспільстві.

Як евфемізми приховують суть подій?

Евфемізми не завжди використовуються для етичних чи нейтральних цілей. У багатьох випадках вони стають інструментом створення прийнятної версії реальності та дозволяють уникати незручних деталей[35].

1. Складні соціальні питання

Наприклад, вислів "соціально незахищені групи" може приховувати суттєві проблеми, як-от бідність чи безробіття. Таке формулювання змінює акцент уваги й пом'якшує сприйняття негативу.

2. Реклама і маркетинг

У бізнесі евфемізми слугують способом покращити враження від товарів чи послуг. Наприклад, фраза "товар з історією" означає вживаний продукт, а "економна упаковка" може сигналізувати про зменшення обсягу товару.

3. Політична риторика

У політичній сфері евфемізми є звичним інструментом. Наприклад, "економічні трансформації" використовуються замість фрази "складна економічна ситуація". Це заспокоює населення і створює ілюзію прогресивності подій.

Психологічний вплив евфемізмів

Застосування евфемізмів може суттєво вплинути на сприйняття інформації аудиторією.

1. Пом'якшення емоційного навантаження

Евфемізми допомагають значно знизити емоційну напругу при розмовах на складні теми. Наприклад, замість слова "смерть" використовують фрази "втрата" або "пішов з життя", що дозволяє говорити про болісне більш делікатно.

2. Формування позитивного враження

Заміна гострих формулювань на м'якші створює більш сприятливий тон. Це широко використовується у рекламі для створення враження турботи про клієнта[3].

3. Зниження рівня відповідальності

У політичному та бізнес-середовищах евфемізми слугують інструментом уникнення прямих звинувачень. Замість "помилки керівництва" може вживатися словосполучення "непередбачувані обставини"[29].

Хоча евфемізми іноді розглядають як метод маніпуляції, це не завжди використовується з поганими намірами. Вони часто слугують засобом дипломатії, культурної делікатності або збереження поваги у спілкуванні.

Методи виявлення прихованого сенсу

1. Аналіз контексту

Оцінка контексту допомагає зрозуміти справжній зміст висловлювань. Наприклад, за формулюванням "виправлення політики" може ховатися звичайна зміна курсу.

2. Питання для уточнення

Евфемізми стають очевиднішими, коли ставляться запитання на кшталт "Що конкретно ви маєте на увазі?".

3. Порівняння різноманітних джерел

Аналіз різних джерел інформації дозволяє краще зрозуміти справжнє значення евфемізмів[1].

Особливості евфемізмів у цифрову епоху

У сучасному світі інформаційних технологій евфемізми отримали нові прояви. У текстах для соціальних мереж, блогах чи рекламі все частіше використовуються завуальовані формулювання.

1. Політкоректність у медіа

Для запобігання конфліктам чи звинуваченням у дискримінації ЗМІ частіше обирають нейтральніші вирази. Наприклад, економічні кризи називають «період змін».

2. Роль емодзі та використання візуальних евфемізмів у сучасній комунікації

У цифровій комунікаційній практиці емодзі й різноманітні символи дедалі частіше замінюють слова, виконуючи функцію передачі емоцій або пом'якшення змісту повідомлення. Наприклад, іконка серця ❤️ здатна висловити підтримку чи співчуття навіть за відсутності вербального супроводу[36].

3. Евфемізми у маркетингових стратегіях

У сфері реклами візуальні та вербальні евфемізми стають популярними інструментами впливу. Зокрема, використання таких описів, як "натуральний", часто покликане привертати увагу споживачів, хоча в реальності лише частина характеристик продукту може відповідати цьому твердженню.

Позитивна функціональність евфемізмів

Водночас не слід виключати позитивну роль евфемізмів у комунікації. Ці мовні засоби можуть створювати сприятливу атмосферу в емоційно напружених дискусіях, зменшувати рівень стресу та відігравати важливу роль у дипломатичній взаємодії. У повсякденному житті вони також сприяють збереженню ввічливості, допомагаючи уникати непорозумінь або конфліктів.

Евфемізми залишаються важливим компонентом сучасної мови, що забезпечує адаптивність і гнучкість комунікації в різних ситуаціях. Водночас їхнє помірковане й усвідомлене використання є ключем до уникнення маніпулятивного впливу. Розуміння природи й функціональності таких засобів мовлення допомагає більш об'єктивно оцінювати інформацію та уникати її викривленого трактування.

2.3 Стратегії та тактики мовної маніпуляції

Мовна маніпуляція є специфічним способом застосування мови для впливу на думки, почуття чи поведінку окремих людей або цілих груп. Вона відіграє важливу роль у багатьох сферах життя, таких як політика, медіа чи реклама, часто стаючи інструментом для досягнення певних цілей. Особливо важливо розпізнавати стратегії та прийоми, що використовуються для маніпулювання

інформацією, а також розуміти, як це формує наше сприйняття реальності. Це техніка використання мовних інструментів, що можуть приховано чи очевидно змінювати думки та емоції людей. Маніпуляція може бути усвідомленою або несвідомою, при цьому часто залучаються емоції, обіцянки або страхи для досягнення бажаного результату. Головна ідея полягає в тому, що маніпулятор контролює подачу інформації так, щоб слухач чи читач самостійно робив висновок, який вигідний тому, хто впливає[42].

Основні стратегії мовної маніпуляції

1. Зміна контексту та рамок

Цей підхід передбачає інше акцентування у подачі інформації через створення певного фону чи контексту. Наприклад, фразу "Ми дбаємо про ваші інтереси" можна інтерпретувати по-різному залежно від ситуації: у рекламі це може означати прагнення комерційного зиску, а в політиці — використання емоцій виборців.

2. Апеляція до емоцій

Один із найпоширеніших методів маніпуляції — звернення до почуттів. Маніпулятори використовують страх, радість, надію, співчуття чи гнів для впливу на рішення. Наприклад, політики нерідко викликають страх за майбутнє чи обурення несправедливістю для того, щоб схилити людей до своєї позиції або підтримки.

3. Ігнорування чи замовчування фактів

Ще один варіант маніпуляції полягає в уникненні певних фактів або їх перекрученні для надання інформації бажаного вигляду. Вилучення важливих деталей може змінювати сприйняття ситуації так, щоб аудиторії здавалося, ніби проблеми взагалі не існує або ж вона не настільки серйозна.

4. Формування розподілу «ми» проти «вони»

Ця стратегія базується на штучному створенні меж між групами. Маніпулятори формують образ "своїх" і "чужих", підкреслюючи почуття належності до певного колективу. Такий прийом поирений у політичних виступах, де оратори акцентують увагу на перевагах своєї групи й одночасно дискредитують опонентів, створюючи образ загрози від "чужих".

5. Демонізація опонентів

Такий підхід спрямований на підрив репутації суперників шляхом приписування їм негативних якостей й узагальнених образів ворогів або агресорів. Наприклад, формування надмірно критичного ставлення через емоційний тиск дозволяє маніпуляторам переконувати аудиторію в неправильності опонентів без особливих доказів. Мовна маніпуляція стає невід'ємною частиною комунікації в сучасному світі. Для ефективного протистояння її впливу варто критично сприймати інформацію, аналізувати її джерела і методи подачі[17].

Вплив мовних маніпуляцій на суспільство

Широке використання мовної маніпуляції формує суспільну думку в бажаному для маніпулятора напрямку. У сфері політики, економіки чи реклами ці методи забезпечують контроль над поведінкою аудиторії та створюють вигідні умови для тих, хто їх застосовує.

Політичний вплив

У політиці маніпуляція дозволяє просто й емоційно донести складні питання до виборців. Уникнення прямої критики і переведення теми в емоційну площину створює сприятливі умови для здобуття підтримки.

Роль медіа і соцмереж

У сучасних медіа тактики маніпулювання стали звичним явищем. Фальшиві новини, перекручені факти та маніпулятивні повідомлення легко поширюються через соціальні мережі, значно впливаючи на громадську думку[27].

Вплив на споживачів

У рекламному середовищі маніпуляція словами викликає бажання придбати товар чи послугу. Спокусливі обіцянки та емоційно насичені посилля змушують споживача іноді здійснювати необдумані витрати на речі, які йому не потрібні[27].

Роль навчання у виявленні мовних маніпуляцій

Мовна маніпуляція є одним із найефективніших інструментів впливу, тому важливо не лише зрозуміти її стратегії та методи, а й навчитися виявляти маніпулятивні прийоми в різних життєвих ситуаціях. В цьому контексті освіта, що сприяє розвитку критичного мислення, відіграє ключову роль у боротьбі з маніпуляціями.

Головним механізмом протистояння маніпуляціям є розвиток критичного мислення - уміння аналізувати, оцінювати та ставити під сумнів інформацію, що надходить. Освітні програми спрямовані на формування таких навичок, допомагаючи людям краще розпізнавати спроби маніпулювання і протидіяти їм більш ефективно[40].

Медіа-грамотність

У сучасному світі величезна кількість інформації потрапляє до нас через медіа та соціальні мережі. Навчання медіа-грамотності допомагає виявляти приховані маніпулятивні прийоми, що присутні в інформації, яку ми отримуємо з різних джерел. Ці навички включають здатність оцінювати достовірність джерел, перевіряти факти й розуміти, як може відбуватися вплив через мову або візуальний контент. Практичні заняття з аналізу конкретних прикладів мовних маніпуляцій відіграють не менш важливу роль у навчанні. Це можуть бути кейси на основі реклами, політичних виступів чи навіть щоденних ситуацій. Такий формат сприяє не лише теоретичному розумінню механізмів маніпуляцій, але й формуванню практичних навичок їх розпізнавання.

Автоматизовані системи

У соцмережах коментарі та поширення дописів часто стають основними інструментами поширення маніпуляцій. У цьому контексті широко застосовуються боти — автоматичні системи, які розповсюджують певні повідомлення або наративи. Вони створюють ілюзію підтримки серед більшої кількості людей, що може вводити користувачів в оману.

Важливий аспект сучасної маніпуляції - використання образів і символів. Інфографіка, меми, підроблені фото та відео служать викликанню емоційного відгуку для формування певних ідей чи дій. Символи з потужним емоційним значенням також активно використовуються для впливу на колективну свідомість і переконання.

Взаємодія маніпулятивних стратегій із соціальними та культурними контекстами є складним і багатовимірним явищем, яке значною мірою залежить від специфіки середовища. Лінгвістичні маніпуляції безпосередньо корелюють із культурними рамками, в межах яких вони функціонують. Те, що в одній культурі може розцінюватися як неприйнятна маніпуляція, в іншій сприймається як природна форма комунікації[16]. Наприклад, у суспільствах із сильним акцентом на колективних цінностях маніпуляції, спрямовані на досягнення групових інтересів, можуть не лише виправдовуватися, але й вважатися необхідними. Ця особливість яскраво проявляється у політичних маніпуляціях, де апеляція до концепції "загального блага" може приховувати справжні мотиви маніпулятора.

Особливості маніпуляцій визначаються також соціальною стратифікацією та владними структурами. У контекстах, де домінують ієрархічні відносини, мовні маніпуляції посилюються: вони орієнтовані на використання авторитету чи традицій для підвищення впливовості. Наприклад, у політичній або корпоративній сферах успішне маніпулювання залежить від глибокого розуміння поведінкових особливостей аудиторії, які базуються на вірі у легітимність авторитетів[31].

Маніпуляція через емоції

Емоційний компонент є однією з ключових складових маніпулятивних стратегій. Емоції здатні стимулювати спонтанні рішення, часто без належного аналізу. Цей механізм пояснюється тим, що емоційні реакції активізують еволюційно старіші ділянки мозку, які забезпечують швидкий, проте поверхневий процес ухвалення рішень. Маніпулятори широко застосовують слова та вирази з високим емоційним зарядом, які викликають страх, радість, гнів чи почуття сорому[37].

1. Страх є однією з найпоширеніших емоцій, що використовуються для обмеження автономії поведінки індивідів. Типовими є формулювання на кшталт: "Якщо ви не зробите цього зараз, наслідки будуть жахливими." Такий підхід створює відчуття терміновості й підштовхує до необміркованих дій.
2. Інша потужна техніка – апеляція до захоплення і бажання. Створення образу надзвичайної вартості речі чи ідеї дозволяє активно залучати аудиторію. Наприклад, рекламні кампанії часто використовують принцип терміновості або "ексклюзивності" для стимулювання миттєвої реакції.
3. Так само гнів і провина можуть виступати ефективними інструментами тиску. Акцентування на темах, які викликають обурення чи відчуття вини, спонукає до негайної реакції в інтересах маніпулятора. Звинувачувальні тези або агресивно забарвлені аргументи підсилюють емоційний імпульс і ускладнюють раціональну оцінку ситуації[37].

Протидія мовним маніпуляціям

Розуміння та здатність розпізнати маніпуляцію - перший крок до боротьби з нею. Водночас важливо навчитися не лише ідентифікувати маніпуляційні прийоми, а й знаходити ефективні способи їх нейтралізації для захисту власної незалежності мислення.

1. Звернення до фактів і доказової бази

Ефективним засобом протидії маніпуляціям є зосередження на об'єктивних фактах. В умовах поширення маніпулятивної інформації слід задавати питання

на кшталт: які фактичні дані підтверджують висловлену позицію або які докази підкріплюють це твердження? Здатність перевіряти отриману інформацію, спираючись на достовірні джерела, є важливим елементом розвитку критичного мислення[3].

2. Збереження емоційної дистанції

Іншим дієвим підходом протидії маніпуляціям є створення емоційної дистанції. Оскільки маніпулятори часто вдаються до впливу на емоції з метою примусити людину прийняти певне рішення, утримання об'єктивності й емоційного спокою може стати вагомим бар'єром для таких технік. Розвинена здатність контролювати власні реакції сприяє уникненню маніпулятивного впливу через емоційні тригери[14].

3. Критичний аналіз та перевірка інформації

Питання, що стимулюють критичний аналіз, а також перевірка достовірності викладеного матеріалу є ключовими інструментами захисту від маніпуляцій. Варто звертати увагу не лише на зміст сказаного, але й на можливі причини та мотиви, якими керувався мовник. Особливе значення має оцінка відповідності інформації реальній дійсності через порівняння з іншими джерелами.

Стратегії мовної маніпуляції становлять невід'ємну складову сучасного інформаційного середовища, де дані стають однією з найважливіших форм капіталу. Усвідомлення механізмів маніпулювання дозволяє зберігати об'єктивний та критичний підхід до аналізу явищ навколишнього світу. Попри високу ефективність методів маніпулювання, формування навичок їх розпізнавання, аналізу та нейтралізації не тільки сприяє захисту інтелектуальної автономії, але й дозволяє вибудовувати особисті переконання й ухвалювати свідомі рішення[3].

Висновки до розділу 2

У другому розділі даного дослідження було проаналізовано особливості мовних засобів, застосовуваних у процесі реалізації неправдивих висловлювань у комунікації. Основна увага приділялася вивченню синтаксичних і лексичних маркерів, що сигналізують про обман, функції евфемізмів та інших прийомів приховування інформації, а також стратегіям і тактикам мовної маніпуляції.

Результати аналізу мовних структур засвідчують, що обман часто здійснюється через використання складних синтаксичних конструкцій, які затіняють зміст повідомлення, або за допомогою багатозначних та неоднозначних формулювань. Лексичні засоби, що слугують маркерами обману, включають поширене використання умовних виразів, надмірних пояснень, нейтральної лексики чи перебільшень. Подібні прийоми спрямовані на створення видимості достовірності повідомлення, водночас відволікаючи увагу від суттєвих аспектів[3].

Значущу роль у приховуванні небажаної чи потенційно неприйнятної інформації відіграють евфемізми[44]. Ці мовні засоби дозволяють формувати позитивне або нейтральне сприйняття повідомлення, яке могло б викликати негативну реакцію за відсутності стилістичної обробки. У комплексі з евфемізмами нерідко застосовуються такі прийоми, як умисне пропускання важливих фактів, заміна конкретної лексики узагальненнями чи введення супутніх несуттєвих деталей задля маніпуляції фокусом уваги реципієнта. Зазначені підходи особливо ефективні у випадках, коли адресат повідомлення не має достатнього обсягу інформації для критичного аналізу сказаного.

Розгляд стратегій маніпулятивного спілкування дозволив виокремити найпоширеніші із них: техніки відволікання уваги, використання компліментів для формування сприятливого емоційного контексту, а також апеляцію до авторитетних джерел або осіб. Серед тактик, які сприяють досягненню маніпулятивних цілей, виділяються повторення повідомлень для створення ілюзії правдивості, перефразування для уникнення уточнень і рольові конструкції, що приховують істинні наміри мовця[1].

Аналіз другого розділу підтвердив багатогранність феномену обману в комунікації, а також продемонстрував широкий спектр мовних заходів, що застосовуються для досягнення цієї мети. Синтаксичні й лексичні засоби, евфемізми та прийоми мовної маніпуляції ефективно сприяють конструюванню неправдивих висловлювань. Вони не тільки дозволяють маскувати реальний зміст інформації, але й впливають на емоційний стан співрозмовника, його прийняття рішень та поведінку[31]. Вдале розпізнавання таких мовних механізмів є вкрай важливим як для забезпечення усвідомленої комунікації, так і для запобігання маніпуляціям у повсякденному спілкуванні.

РОЗДІЛ III

ПАРАЛІНГВІСТИЧНІ ЗАСОБИ У НЕПРАВДИВОМУ ВИСЛОВЛЮВАННІ

3.1 Жести, міміка і проксеміка в акті неправдивого висловлювання

Проблематика невербальної комунікації в контексті неправдивих висловлювань є надзвичайно актуальною для глибшого розуміння того, як жести, міміка та проксеміка взаємодіють із вербальним мовленням[34]. Ці компоненти не лише розширюють спектр переданих значень, але й можуть суперечити словам, створюючи різнорівневий зміст спілкування. Невербальні сигнали, такі як рухи тіла, вираз обличчя, пози та просторове розташування учасників комунікації, нерідко розкривають більше, ніж повідомляє текстова складова. Вони здатні демонструвати емоційний стан або приховані наміри, що робить аналіз їхнього прояву ключовим інструментом для ідентифікації маніпуляцій чи навіть обману[5].

Жести як елемент невербальної комунікації

Жести займають вагоме місце серед невербальних засобів комунікації, оскільки здатні виражати широкий спектр емоцій та намірів, інколи настільки ж потужно, як і слова. У випадках, коли людина надає неправдиву інформацію, її жести можуть перебувати в невідповідності до сказаного або мати певні характерні відхилення, що сигналізують про нещирість чи спробу приховати правду[5].

Розглянемо ключові категорії жестів, які супроводжують неправдиві висловлювання:

1. Мікрорухи жестів. Це надзвичайно швидкі, майже непомітні рухи, якими важко свідомо керувати. Такі жести часто демонструють внутрішній емоційний стан, наприклад, тривогу або нервозність, що зростає в ситуації брехні.
2. Адапторні жести. Включають рухи, як-от дотик до обличчя, носа чи шиї, які часто вказують на стрес або дискомфорт. У разі брехні ці рухи можуть

використовуватися несвідомо або навіть служити способом самозаспокоєння[38].

3. Ілюстративні жести. Ці рухи супроводжують розмову для уточнення або підсилення висловлюваного змісту. Якщо такі жести не збігаються з вербальним повідомленням, це може бути індикатором обману або спроби приховати істинну інформацію[10].

Міміка та вирази обличчя

Міміка є чи не найпотужнішою формою невербальної комунікації і має надзвичайне значення при аналізі неправдивих висловлювань. Емоції людини часто виявляються через обличчя й можуть “проскакувати” навіть тоді, коли вона свідомо намагається їх приховати[11].

До характерних мімічних сигналів неправди належать:

1. Мікровирази обличчя.

Ці надзвичайно короткочасні (тривалістю менше секунди) емоційні реакції є відповіддю на сильні емоційні стани. Вони можуть виникати навіть у разі спроби стримати свої почуття, і під час брехні часто свідчать про страх, збентеження чи нервозність. Найчастішими є вирази, пов’язані з внутрішнім дискомфортом чи невпевненістю у висловлюваному.

2. Нецира усмішка.

Така посмішка зазвичай охоплює лише рот і не зачіпає зону очей. Очі при цьому залишаються серйозними або навіть мають сумний вираз. Цей феномен свідчить про спробу приховати справжні емоції.

3. Раптова зміна виразу обличчя.

Коли протягом спілкування обличчя змінює вираз (наприклад, від радості до тривоги або від задоволення до збентеження), це може сигналізувати про нещирість мови або стрес[10].

Проксеміка: дистанція та пози

Проксеміка є галуззю досліджень, що аналізує, як індивіди використовують простір і фізичну дистанцію в міжособистісній комунікації. Це невід'ємний аспект невербальної комунікації, який передає приховану інформацію про емоційний стан або справжні наміри співрозмовників[3].

1. Дистанція в процесі комунікації.

Просторове наближення чи віддалення від співрозмовника можуть підказувати, чи налаштована особа на відкритий діалог або прагне захиститися від емоційного впливу. Так, люди, які намагаються маніпулювати інформацією або приховувати правду, часто створюють більшу фізичну дистанцію. З іншого боку, вторгнення в особистий простір співрозмовника може свідчити про демонстрацію впевненості чи навіть агресії[11].

2. Пози тіла.

Постава є ще одним важливим невербальним сигналом. Наприклад, схрещування рук або ніг може відображати захисну психологічну реакцію. Подібна поза є характерною для тих ситуацій, де людина відчуває необхідність захистити себе або зумисно уникає бути щирою[33].

3. Рухи голови та погляд.

Контакт очей, його уникання або нестабільність можуть бути маркерами наміру приховати правду. Уникання зорового контакту або нервові погляди вбік часто асоціюються з брехнею, що робить такі ознаки одним із найочевидніших проксемічних показників нещирості[5].

Психологічний вимір невербальних маркерів

Невербальні комунікативні маркери - жести, міміка та проксемічні особливості - є наслідком не лише усвідомлених дій, але також відображають підсвідомі психологічні процеси. У контексті неправдивих висловлювань вони

можуть інформувати як про свідоме маніпулювання інформацією, так і про фізіологічні реакції організму на стрес. Особливо цікавими є мікроекспреси та інші малопомітні деталі, які часто залишаються поза увагою необізнаного спостерігача.

1. Стрес і хвилювання. Ситуації, коли людина каже неправду, супроводжуються фізіологічними симптомами стресу, включаючи підвищене потовиділення, зміни тембру голосу або частішання серцебиття[37]. Ці реакції організму знаходять своє вираження у невербальних сигналах, які можуть свідчити про нещирість.
2. Невпевненість. Брак впевненості у власних висловлюваннях нерідко проявляється через напруженість у миміці, зміни постави або незграбне поводження з рухами рук і жестами. Часто такі індивіди намагаються виглядати спокійними і врівноваженими, проте подібна поведінка може слугувати індикатором неправдомовності.

Роль невербальних сигналів у виявленні брехні

Невербальні маркери можуть стати цінним інструментом у розпізнаванні брехні, оскільки часто люди не здатні повністю контролювати свої невербальні прояви[10].

У цьому контексті можна виділити кілька ключових аспектів невербальної комунікації, котрі можуть сигналізувати про нещирість:

1. Неузгодженість між словами та діями.

Однією з найпоширеніших ознак брехні є розбіжність між тим, що людина говорить, і тим, які сигнали подає її тіло. Наприклад, якщо хтось запевняє, що залишається спокійним, але його миміка чи поза демонструють протилежне, це може свідчити про брехню.

2. Зміни в жестах і миміці.

Брехня нерідко супроводжується неприродними або раптовими змінами в емоційних проявах. Наприклад, людина може почати з виразу спокою чи радості,

а за кілька секунд раптово виглядати більш стриманою або напруженою. Такі переходи можуть натякати на неправдивість її слів.

3. Зменшення зорового контакту.

Один із найвідоміших маркерів брехні—це уникання прямого погляду. Якщо людина уникає дивитися в очі співрозмовнику, це може свідчити про її бажання приховати емоції або правду[10].

Зв'язок невербальних сигналів і культурних особливостей

Недооцінка культурних відмінностей під час невербальної комунікації може призвести до помилок у сприйнятті. Кожна культура має свої особливості, які впливають на вираз емоцій та поведінку в соціальних ситуаціях, що безпосередньо відображається на інтерпретації невербальних знаків. Тому врахування культурного контексту обох сторін є ключовим для правильної оцінки сигналів. Наприклад, у японській культурі досить часто зберігається низька емоційна виразність, і навіть за зовнішнім спокоєм можуть ховатися сильний стрес або занепокоєння. У той же час для деяких західних культур подібна поведінка може свідчити про приховану брехню або маніпуляцію. Деякі жести мають різне значення у різних культурах. Наприклад, кивок головою означає "так" в одних культурах і "ні" в інших. Це підкреслює важливість розуміння культурного контексту для розшифровки невербальних знаків[11].

Практичні рекомендації щодо тлумачення невербальних сигналів

1. Особливу увагу слід приділяти міміці та жестам, оскільки вони здатні передати більше інформації, ніж вербальні висловлювання. Важливо звертати увагу на невідповідності між сказаним і зовнішнім виглядом чи рухами людини, оскільки такі розбіжності можуть підказати про приховані емоції чи наміри.

2. Неоднозначність у поведінкових проявах також заслуговує на спостереження. Надмірно спокійна або, навпаки, емоційно насичена манера може бути ознакою спроби приховати справжні почуття чи наміри.
3. Важливо вивчати навіть незначні сигнали, які здебільшого не контролюються свідомо, наприклад, мікрОВИРАЗИ, незначні зміни у позах або дрібні жести. Такі невербальні прояви можуть відігравати вирішальну роль в ідентифікації брехні чи недостовірності інформації[1].

Контекст як фундаментальний чинник у розумінні невербальної комунікації

Ключовим аспектом аналізу невербальних сигналів є їхній контекст, який визначає значення кожного жесту, емоційного виразу чи проксемічної поведінки. Універсальність їх сприйняття може істотно змінюватися залежно від середовища, соціальної ситуації чи характеру відносин між учасниками взаємодії[26]. Наприклад, одна й та сама постава може свідчити про впевненість і рішучість в одному сценарії або проявлятися як нервозність чи агресія в іншому. Таким чином, для адекватного оцінювання невербальних маркерів важливо брати до уваги не лише конкретні фізичні прояви, а й увесь контекст взаємодії[29].

Аналіз контексту охоплює як макросоціальні аспекти (загальний соціальний, культурний і ситуативний фон), так і мікросоціальні характеристики (специфіку конкретної взаємодії чи міжособистісних відносин). Це означає, що навіть така проста зміна, як збільшення фізичної дистанції між людьми, може мати різноманітні інтерпретації: від нормальної межі особистого простору до реакції захисту чи спроби приховати або спотворити інформацію. Усе це підкреслює необхідність глибокого контекстуального аналізу для точного розуміння невербальних сигналів комунікації[26]

Техніки приховування емоцій за допомогою міміки та жестів

Люди застосовують різні стратегії, щоб контролювати свої емоції або приховувати справжні почуття. Ці стратегії мають значення як для виявлення неправди, так і для розуміння мовної маніпуляції. Однією зі стратегій є маскування емоцій, коли людина намагається приховати хвилювання чи страх під виглядом спокою. Це може включати контроль над мімікою, утримуючись від усмішки чи уникання скорочень м'язів, що відповідають за страх або неспокій, а також застосування жестів для відволікання уваги від власних емоцій.

Якщо людина намагається приховати збудження, це може проявлятися у фізіологічних реакціях, таких як прискорене серцебиття, пітливість або зміни в позі тіла. Ці зміни не завжди легко помітити, але аналіз невербальних сигналів може дати уявлення про реальний стан справ.

Отже, невербальні знаки брехні - це не просто окремі мімічні чи жестові прояви. Вони є комплексними сигналами, що виникають через взаємодію культурних, психологічних та соціальних чинників.

3.2 Інтонаційні засоби і тон голосу: ознаки нещирості

Коли ми спілкуємося, наш голос передає набагато більше, ніж просто зміст слів. Інтонація, темп і тон несуть ключову роль у тому, як слухачі сприймають мовця. Особливо важливо це в ситуаціях, коли є підозра на нещирість або приховування емоцій. Ці вокальні маркери можуть повідомляти про невідповідність між сказаним і реальними почуттями, стаючи сигналами, що або підтверджують, або спростовують слова [24].

Роль інтонації у спілкуванні

Інтонація - це зміни висоти голосу, темпу, гучності та ритму мовлення, які допомагають донести емоційний стан, ставлення чи настрої. Вона здатна надавати додатковий зміст, який не завжди зафіксований у словах. Наприклад, одне й те саме речення може сприйматися по-різному залежно від варіацій інтонації.

Висока та низька інтонація як маркери емоцій

Висока інтонація часто пов'язується з такими емоціями, як радість, здивування, хвилювання або страх. Якщо людина прагне приховати такі почуття, її голос може звучати ненатурально низько. Зниження тону іноді використовується як спосіб приховати нервозність чи хвилювання. Монотонний або надмірно низький тон також може свідчити про прагнення придушити емоції чи здаватися спокійним попри внутрішній дискомфорт[24].

Темп і ритм мовлення

Темп є невід'ємною частиною комунікації, яка розповідає про психологічний стан людини. Раптово прискорене або нерівне мовлення може сприйматися як ознака стурбованості чи намагання відповісти якомога швидше на незручне питання. Наприклад, людина може говорити швидше, аби уникнути додаткових запитань чи змінити тему обговорення. Повільний темп мовлення натомість можна трактувати як спробу формулювати думки обережно або вигадати переконливу відповідь.

Тон голосу як провісник намірів і емоцій

Тон голосу є не лише фізичною властивістю звуку, а й вагомим елементом передачі емоцій, намірів чи прихованих думок. Навіть нейтральні слова можуть набути емоційного забарвлення завдяки відтінкам тону, роблячи його основним індикатором щирості.

Підвищення тону голосу нерідко свідчить про емоційний стрес або хвилювання. У ситуаціях, де потрібно приховати справжні емоції, голос може підніматися через вплив адреналіну чи нервового напруження. Саме тому помітні зміни висоти є важливими сигналами про внутрішній стан співрозмовника[24].

Монотонний тон голосу нерідко використовується як спосіб приховати емоційні переживання. Відсутність емоційного забарвлення у висловлюванні дозволяє контролювати себе або уникати демонстрації справжнього стану.

Наприклад, беземоційна мова може бути свідомою спробою уникнути відкриття своїх слабких місць чи нервозності.

Взаємодія вербальних і невербальних сигналів

Комунікація базується не тільки на словах, і вокальні маркери не існують ізольовано. Важливо враховувати їх у контексті невербальних компонентів — міміки, жестів та розташування в просторі (проксемики). Інтонація може або гармоніювати зі змістом сказаного, підсилюючи його значення, або вступати із ним у конфлікт, викликаючи сумніви.

У деяких випадках інтонація не узгоджується із вербальним змістом висловлювання, що може свідчити про нещирість мовця. Наприклад, людина може стверджувати, що все в порядку, однак її голос звучатиме напружено або підкреслено нервово. Така невідповідність між словами й тоном голосу демонструє спробу приховати справжні емоції або почуття. Підсвідомо слухачі часто здатні розпізнати ці несумісності, трактуючи їх як попереджувальні сигнали про можливу неправдивість або маніпулятивний характер висловлювання[19].

Інтонація як засіб маніпуляції

Маніпулятивні стратегії у спілкуванні нерідко супроводжуються специфічними інтонаційними схемами. Наприклад, понижений тон голосу або уповільнений темп мовлення можуть створювати відчуття впевненості, авторитетності чи навіть дратівливості, метою чого є спонукання співрозмовника до прийняття певних рішень чи поглядів. Такі інтонаційні зміни мають потенціал створення психологічного тиску, втягуючи слухача у вигідну для мовця наративну рамку.

Інтонація як засіб приховування справжніх емоцій

Інтонація може ефективно використовуватися для маскуванню власних почуттів або емоцій. Особа, яка прагне приховати такі стани, як нервозність, сором чи сумнів, часто вдається до контролю інтонації, надаючи їй монотонності

або знижуючи виразність. Такі модифікації мовлення спрямовані на те, щоб зовні видавати емоційну нейтральність. Утім, слухачі інколи помічають цю невідповідність між інтонацією та комунікативним контекстом, що натякає на можливе приховування справжніх емоцій[41].

Збільшення мовленнєвого темпу для маскуванню тривожності

Тривожність або внутрішнє напруження часто викликають прискорення темпу мовлення. Завдяки цьому мовець прагне швидше висловити свої думки, зменшуючи час для роздумів чи можливих уточнень. Однак цей спосіб не завжди є дієвим. Підвищений темп мовлення може справляти враження необґрунтованої поспішності чи уникання суті розмови. У разі відсутності відповідних вербальних і невербальних сигналів така поведінка може створювати у слухача відчуття напруженості й настороженості, натякаючи на можливе приховування інформації[41].

Інтонація та тон голосу посідають ключове місце у визначенні широті комунікації. Вони додають емоційну глибину вербальним висловлюванням та можуть сигналізувати про приховані наміри чи емоції учасника розмови. Здатність ідентифікувати інтонаційні зміни є важливим інструментом для аналізу достовірності повідомлення і виявлення маніпулятивних технік. Невідповідність між словами й невербальними маркерами, а також варіативність у темпі чи висоті голосу можуть служити суттєвими індикаторами нещирості або спроб впливу в комунікаційних процесах.

6. Виявлення нещирості через зміни висоти голосу

Зміна висоти голосу виступає одним із найпомітніших показників у процесі виявлення нещирості. Коли людина приховує свої емоції або говорить неправду, її голос може змінюватися виходячи за межі типового діапазону, демонструючи надмірні або ненавмисні коливання. Такі зміни вказують на невідповідність емоційного стану змісту висловлювань. Це може проявлятися, наприклад, у надмірно високому й натягнутому тоні або ж у неприродно низькому та подавленому звучанні голосу.

Нещирість часто супроводжується відхиленнями від звичної інтонаційної моделі мовця, що проявляється в її нерівності чи невизначеності. Природна інтонація є унікальною для кожної людини, і її порушення свідчить про емоційне напруження або свідомі спроби приховати правду. Наприклад, під час відповіді на питання особистого характеру, інтонація мовця може втрачати виразність і насиченість, що є спробою зменшити увагу до тверджень, які викликають сумніви у правдивості[39].

Інтонація як засіб маніпуляції

Інтонація часто використовується для впливу на співрозмовника з маніпулятивною метою. М'який або приємний тон може створити враження доброзичливості, навіть якщо справжні наміри мовця відрізняються. За зовнішньо дружелюбним тоном можуть приховуватися приховані мотиви, і уважний аналіз інтонації дозволяє виявити ці приховані маніпуляції. Наприклад, надмірно лагідний або "солодкавий" тон часто сигналізує про спробу приховати негативні чи антипатичні наміри[39].

Вплив культурних особливостей на сприйняття інтонації

Культурний контекст відіграє ключову роль в інтерпретації інтонації. У різних культурах темп мовлення, висота голосу та паузи можуть набувати різного значення[39]. Наприклад, повільний темп мовлення у деяких культурах асоціюється з упевненістю та щирістю, тоді як в інших випадках може сприйматися як прояв невпевненості або недостовірності.

Інтонаційні сигнали трактуються по-різному залежно від мовного та культурного середовища. У англійських культурах зміна висоти голосу часто пов'язана зі здивуванням або сформулюванням запитання, тоді як у деяких азійських культурах це іноді інтерпретується як прояв сором'язливості чи низької самооцінки. Отже, важливо враховувати культурний контекст, аналізуючи інтонаційні зміни з метою виявлення ознак нещирості[39].

Синергія вербальних і невербальних маркерів у діагностиці нещирості

Для аналізу нещирості надзвичайно важливим є врахування взаємодії вербальних і невербальних елементів спілкування. Інтонація є вагомим складником невербальної комунікації, що підтримує або навіть спростовує значення слів. Вона часто відкриває емоційний стан мовця, який той може свідомо не висловлювати.

Оцінювання нещирості має бути комплексним і включати аналіз неоднозначностей між вербальними висловлюваннями та голосовими характеристиками. Якщо інтонація суперечить словам, ймовірність нещирості значно зростає.

Маніпуляція через інтонацію не обмежується лише нещирим тоном голосу. Певні інтонаційні патерни можуть формувати у співрозмовника емоційну прив'язаність, викликати довіру або навіть співчуття. Наприклад, здатність змінювати інтонацію для підсилення впливу на емоції слухача є однією з ключових технік, що застосовуються в мовленнєвій маніпуляції.

Роль контексту в сприйнятті інтонації

Як вже зазначалося, інтонація може виступати важливим інструментом маніпуляції. Проте слід зважати на те, що сприйняття її значення значною мірою залежить від контексту - ситуації спілкування, теми розмови, а також культурних аспектів. В одному контексті певна інтонація може здаватися демонстрацією щирості, в іншому - сигналізувати про можливу маніпуляцію чи нещирість.

Контекст мовлення є вирішальним фактором у тлумаченні, чи інтонація відображає справжні емоції, чи приховує їх. Наприклад, якщо під час напруженої бесіди людина виглядає знервованою, але говорить спокійним і врівноваженим голосом, це може свідчити про спробу приховати свої емоції або про нещирість.

Не менш важливим чинником є культурні відмінності у тлумаченні інтонацій. У кожній культурі певні мовленнєві моделі мають свої специфічні значення. Наприклад, у одній культурі підвищений тон може асоціюватися з гнівом чи стурбованістю, в іншій — із радісним здивуванням. Тому при аналізі інтонації

необхідно враховувати культурний контекст, щоб уникнути хибних висновків щодо щирості співрозмовника.

Інтонація у взаємодії з іншими невербальними засобами

Інтонація не діє ізольовано - вона тісно пов'язана з іншими невербальними проявами, такими як вираз обличчя, жести, пози і просторове розташування (проксеміка). Разом ці елементи створюють цілісну картину, допомагаючи зрозуміти емоційний стан і реальні наміри людини. Якщо невербальні сигнали контрастують зі змістом сказаного, це може свідчити про можливу нещирість.

Інтонація та міміка є основними елементами невербальної комунікації, які часто працюють синхронно. Якщо голосовий тон демонструє певний емоційний стан, а вираз обличчя йому не відповідає, це може свідчити про приховування або спотворення почуттів. Наприклад, підвищення тону голосу разом із напруженим виразом обличчя може вказувати на стрес чи неправдивість навіть за умов зовні спокійного мовлення[11].

Жести і поза також грають ключову роль у розпізнаванні щирості висловлювань. Якщо ці невербальні сигнали розходяться з тональністю голосу, це викликає сумнів у правдивості сказаного. Наприклад, зовнішня відкритість у жестах може не відповідати сухості та беземоційності голосу — це створює відчуття прихованості або дисонансу в поведінці. Поєднання невербальних і вербальних сигналів дозволяє більш точно трактувати наміри співрозмовника[11].

Сприйняття змін інтонації у комунікативному процесі

Дослідження змін інтонації під час спілкування дозволяє виявити приховані наміри, такі як намагання приховати правду або вдатися до маніпуляцій. Інтонаційні зміни, хоча часто є неусвідомленими і мало помітними для пересічного слухача, можуть бути помічені при ретельному аналізі комунікативної ситуації.

Одним із найпоширеніших прикладів є ситуації, коли мовець намагається ухилятися від дискусії щодо складних або небажаних питань. Підвищення тональності чи прискорення темпу мовлення часто свідчить про спробу відвернути увагу співрозмовника або змінити тему розмови.

Інтонація може виконувати функцію переконання, створюючи враження чесності або достовірності мовця. Наприклад, м'який тон здатний викликати довіру у співрозмовника, хоча це не обов'язково засвідчує щирість намірів. Таким чином, контроль тональності стає потужним маніпулятивним засобом, який сприяє формуванню бажаного іміджу та підсилює вплив мовця[1].

Інтонація та тональність голосу відіграють ключову роль у вербальній комунікації, забезпечуючи не лише передачу інформації, а й вираження емоцій, намірів та ставлень. Нещирість у мовленні часто виявляється через аномалії у висоті тону, швидкості чи тембрі голосу. Виявлення таких маркерів може слугувати підказкою щодо прихованих почуттів або маніпулятивної поведінки мовця.

Головне значення інтонації полягає у її здатності розкривати приховані емоції та наміри тоді, коли вербальні висловлювання не свідчать про брехню. Поєднання інтонаційних характеристик з іншими невербальними сигналами, такими як міміка, жести чи постава, створює багатовимірний комунікативний контекст, що дозволяє глибше аналізувати повідомлення та визначати рівень щирості мовця.

3.3 Крос-культурні особливості невербальної комунікації

Невербальна комунікація охоплює широкий спектр сигналів, таких як міміка, жести, положення тіла, інтонація голосу та відстань між людьми під час спілкування. Ці компоненти відіграють суттєву роль в обміні інформацією, адже можуть або підкріплювати, або суперечити тому, що сказано словами. Варто зазначити, що невербальні сигнали можуть значно відрізнятися в різних культурах. Тому крос-культурні аспекти невербальної комунікації є важливим

напрямком досліджень, адже різні народи мають свої підходи до обміну та інтерпретації невербальних знаків[2].

Основи невербальної комунікації

Невербальна комунікація полягає у передачі інформації без слів. До неї належать вираз обличчя, жести, положення тіла, рухи, а також тембр і швидкість мови. Усе це створює контекст, який впливає на те, як повідомлення буде сприйняте. Невербальні знаки часто передають емоції чи настрій, що робить їх незамінними для розуміння не тільки інформації, але й соціальних норм, культурних відмінностей та психологічного стану людини[25].

Роль культурних відмінностей у невербальній комунікації

Одним із ключових аспектів міжкультурної невербальної комунікації є те, що ці сигнали не є універсальними. Те, що в одній культурі може сприйматися як дружній знак, в іншій може означати грубість або навіть агресію. Для успішної комунікації важливо враховувати ці культурні особливості, щоб уникати непорозумінь.

Міміка є важливим способом передачі емоцій. Наприклад, посмішка в багатьох культурах асоціюється з позитивом, але в Японії вона також може служити засобом приховування незручності чи смутку[33]. Західні культури схильні сприймати міміку як прямий вираз емоцій, тоді як у східноазійських культурах емоції частіше приховуються, і міміка є помітно стриманішою.

Жести - ще один невід'ємний компонент невербальної комунікації, значення якого може істотно відрізнятись між культурами. Наприклад, жест «окей», коли пальці формують круг, у багатьох країнах є знаком схвалення. У той же час у Бразилії чи Туреччині цей жест може бути розцінений як образливий. Подібним чином знак «палець угору», який сприймається як позитивний у більшості країн світу, в Індії чи Пакистані може вважатися неприйнятним.

Просторова поведінка (проксемика)

Проксеміка визначає способи управління простором під час спілкування. У різних культурах існують відмінності в толерантності до фізичної дистанції. Наприклад, у Південній Америці, Середземномор'ї чи на Близькому Сході прийнятною є близька фізична дистанція під час розмови. У свою чергу, жителі Північної Америки та Західної Європи більш схильні цінувати особистий простір і тримати більшу відстань. Порухення цієї дистанції може бути сприйнято як агресія або втручання в приватність.

Інтонація та манера мовлення

Інтонація і тон голосу грають важливу роль у передачі емоційного стану співрозмовника й впливають на те, як інформація сприйматиметься. Одну й ту саму фразу можна сказати по-дружньому або агресивно залежно від манери мовлення. В арабських культурах характерна яскраво емоційна інтонація й насичений тембр голосу під час спілкування, тоді як у східноазіатських культурах (наприклад, в Японії) інтонація часто є більш стриманою.

Крос-культурні відмінності у жестах та міміці

Жести, міміка та інтонація є важливими виразниками емоційного стану, проте їх значення суттєво різняться залежно від культурного контексту. Розглянемо кілька прикладів цих розбіжностей:

У певних культурах прямий зоровий контакт розглядається як прояв впевненості та поваги. Наприклад, така поведінка типова для багатьох західних країн. Водночас у культурах, як-от японська, тривалий погляд прямо в очі може бути сприйнятий як агресивний або непристойний. В африканських культурах подібний візуальний контакт іноді сигналізує про виклик або ворожість [2].

Смислове навантаження посмішки також варіюється між культурами. У країнах Західної Європи або Північної Америки вона переважно асоціюється з позитивними емоціями, такими як доброзичливість чи щастя. Натомість у культурному середовищі Японії посмішка нерідко стає засобом маскування

дискомфорту чи розгубленості, вказуючи на високу важливість стриманості у соціальному спілкуванні[1].

Кивання головою здебільшого трактується як знак згоди у багатьох західних країнах. Однак цей жест набуває різного значення в інших регіонах світу. Зокрема, в Болгарії він позначає заперечення, тоді як в Індії кивання може демонструвати невпевненість чи обережну згоду, залежно від контексту ситуації.

Значущість розуміння культурних особливостей у міжкультурній комунікації

Відмінності між культурами часто є причиною непорозумінь під час міжкультурної взаємодії. У контексті посилення процесів глобалізації та зростання міжкультурних зв'язків знання особливостей невербальної комунікації різних народів набуває критичної ваги для забезпечення ефективного спілкування[13]. Правильна інтерпретація невербальних сигналів дає змогу уникати ситуацій, коли одні й ті самі дії можуть призводити до різних реакцій з боку представників різних культур.

У процесі міжкультурної комунікації важливо враховувати, що невербальні сигнали, які позитивно сприймаються в одній культурі, можуть мати кардинально протилежне значення в іншій. Саме тому організації з міжнародною діяльністю, транснаціональні компанії та дипломатичні представництва дедалі більше уваги приділяють навчальним тренінгам із міжкультурного спілкування. Ці тренінги традиційно охоплюють не лише словесний, а й невербальний аспекти взаємодії.

Під час таких курсів учасникам пропонують практичні заняття, на яких вони вчаться застосовувати відповідні жести, міміку та інтонацію у конкретних ситуаціях. Основною метою таких навчань є розвиток навичок розпізнавання ідентифікаторів невербального спілкування та їх коректне тлумачення в іншокультурному середовищі[26]. До прикладу, у бізнес-середовищі знання

тонкощів невербальної комунікації нерідко стає ключовим фактором для успішного завершення переговорів із зарубіжними партнерами.

Проксеміка в різних культурах

Проксеміка, або ж використання простору у спілкуванні, є важливим елементом невербальної комунікації, що демонструє значні культурні відмінності. У країнах Європи, таких як Британія чи Німеччина, особистий простір зазвичай є більшим, і люди схильні зберігати фізичну дистанцію у процесі спілкування. У той же час у Середземноморських країнах, як-от Італія чи Іспанія, прийнято підтримувати ближчий контакт зі співрозмовником, що створює відчуття більш тісної взаємодії.

На противагу цьому, у таких країнах, як Японія або Корея, збереження особистого простору має надзвичайно важливе значення та часто підкреслює соціальні межі. Навіть під час спілкування з друзями чи знайомими важливо дотримуватися певної дистанції. Порухення цієї межі може бути сприйняте як недотримання культурних норм[41].

Усвідомлення таких відмінностей допомагає уникати незручностей у міжкультурному спілкуванні. Наприклад, під час переговорів у Японії важливо не наближатися надто близько до співрозмовника, щоб не створювати враження нав'язливості або порушення його особистого простору.

Значення невербальних сигналів у дипломатії

Дипломатія - це одна з найкращих сфер застосування невербальної комунікації, адже саме такі сигнали, як мова тіла, жести, інтонація чи навіть порядок розміщення учасників зустрічі, можуть сильно вплинути на переговори і взаєморозуміння. Дипломатичні протоколи часто включають чіткі вимоги щодо невербальних аспектів спілкування, щоб уникнути непорозумінь чи ненавмисної образи.

Наприклад, у Китаї небажаними вважаються жести, які можуть бути інтерпретовані як агресивні або неввічливі. Значну увагу надають спокійній

міміці, правильному тону голосу та відповідній дистанції між співрозмовниками. Такий підхід полегшує побудову довірливих і продуктивних міжнародних відносин.

Мова тіла в бізнесі та маркетингу

У бізнес-середовищі невербальна комунікація активно використовується для досягнення успіху та налагодження ефективної взаємодії. Жести та поза здатні на підсвідомому рівні передавати ставлення до співрозмовника, переговорів чи запропонованих ідей[31]. Розуміння таких сигналів є важливим для кар'єрного зростання та розвитку бізнесу.

У країнах з традицією «жорстких» переговорів, як-от у США, рішучі рухи руками чи впевнена поза підвищують статус учасника дискусії. Проте в японській культурі це може сприйматися як надмірна експресивність, і там натомість очікують більшої стриманості та тактовності. Обізнаність щодо цих відмінностей дозволяє уникнути ситуацій, коли одні й ті ж невербальні сигнали викликають протилежну реакцію через різницю культурних контекстів[25].

Психологічна складова невербальної комунікації та її роль в адаптації

Одним із найцікавіших аспектів невербальної комунікації є її психологічний вплив на учасників взаємодії. Вона не лише допомагає ефективніше доносити інформацію, а й впливає на емоційний стан співрозмовників, сприяючи формуванню довіри чи, навпаки, настороженості[40].

У культурах з високим рівнем індивідуалізму, таких як США або деякі країни Європи, значна увага приділяється прямому зоровому контакту та відкритій міміці, що допомагає створювати враження чесності та щирості[40].

Водночас у культурах з високим рівнем колективізму, таких як Японія чи Корея, прихованість емоцій за допомогою стриманої міміки або погляду може сприйматися як ознака поваги до співрозмовника. Це важливо враховувати при веденні міжнародних переговорів або взаємодії з людьми з різних культур.

Відмінності жестів та їх значення у різних культурах

У міжкультурному контексті інтерпретація жестів може суттєво відрізнятись залежно від культурного середовища. Наприклад, жест "ок", що утворюється скоцюрбленими пальцем і великим пальцем у формі кола, в американській культурі символізує схвалення або позитивну реакцію. Однак у низці країн Латинської Америки цей самий жест може бути розцінений як образливий чи навіть вульгарний. Ще один приклад стосується жестів із піднятим пальцем: у багатьох західних країнах вони використовуються для вказівки або настанови, тоді як у середземноморських та близькосхідних культурах такий жест може сприйматися як прояв агресії або домінування.

Ці відмінності є принциповими для міжкультурної комунікації, оскільки помилкове тлумачення жестів може спричинити непорозуміння або навіть конфлікти у різних соціальних і професійних контекстах, включно з бізнесом та дипломатичними відносинами[2].

Культурні норми вираження емоцій

Різні культури мають специфічні норми та традиції щодо демонстрації емоцій. У скандинавських країнах та Японії переважає культура емоційної стриманості, що передбачає мінімальне вираження почуттів у публічному просторі. Це може створювати враження дистанційності або небажання встановлювати емоційний зв'язок. Водночас у культурах Латинської Америки чи Близького Сходу емоційна відкритість і яскравий вираз почуттів є поширеними і більш соціально прийнятними, що інтерпретується як прояв тепла й гостинності.

Розуміння таких культурних норм є важливим під час міжкультурної взаємодії, оскільки вони впливають на сприйняття емоційної автентичності чи щирості комунікації. Крім того, знання цих особливостей допомагає уникнути можливих непорозумінь щодо доречності виразу почуттів у певному соціальному середовищі[2].

Значення невербальних сигналів у ділових переговорах

Невербальна комунікація відіграє важливу роль у процесі ділових переговорів, забезпечуючи додаткову інформацію про наміри або емоційний стан співрозмовників. Наприклад, тривалий зоровий контакт у західній культурі часто трактується як демонстрація довіри чи відкритості, тоді як у східних культурах така поведінка може бути сприйнята як агресивна або навіть невихована.

Окрім цього, у певних культурах акцент на невербальних аспектах комунікації може мати більше значення, ніж сам вербальний зміст. Зокрема, в арабських країнах манера триматися за столом, положення тіла або жестикуляція можуть вказувати на статус учасників переговорів, що іноді визначає перебіг і результат обговорення.

Внаслідок цього міжнародні компанії та представники глобальних корпорацій приділяють значну увагу вивченню невербальної комунікації та культурних відмінностей для запобігання конфліктам і непорозумінням, які можуть впливати з хибного трактування жестів або інтонацій.

Таким чином, невербальна комунікація є ключовим елементом міжкультурної взаємодії. Вона не лише сприяє передачі емоцій і ставлення, але й формує частину соціальних норм, які визначають межі прийнятної поведінки в різних суспільствах. У сучасному глобалізованому світі знання про міжкультурні особливості невербальної комунікації є невід'ємним компонентом успішної взаємодії.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі представлено дослідження було приділено увагу аналізу невербальних засобів комунікації, що виступають вагомими індикаторами неправдивості висловлювань[12]. Основні напрями аналізу охоплювали аспекти жестів, міміки, проксеміки, інтонаційних характеристик, а також міжкультурних особливостей у сфері невербальної комунікації.

У ході аналізу невербальних проявів було встановлено, що жести та міміка відіграють центральну роль у переданні інформації, навіть у випадках, коли мовець прагне приховати правду. Неправдиві висловлювання часто супроводжуються асинхронними жестами, що не корелюють із вербальним контекстом. Характерними ознаками також виступають такі елементи, як уникнення зорового контакту або його надмірна наполегливість. Проксеміка, тобто просторове розташування між комунікантами, є ще одним параметром, що сигналізує про напруження чи бажання приховати певну інформацію.

Інтонаційні особливості й тон голосу складають невід'ємний компонент невербального спілкування. Дослідження показало, що неправдиві висловлювання зазвичай супроводжуються змінами тембру голосу, нестабільністю тону, наявністю пауз або нервових вібрацій. Зниження чи підвищення тону часто сигнализують про емоційну напругу, що є типовою для маніпулятивних або обманних ситуацій. Узгодженість або суперечність між вербальним змістом висловлювання та його невербальною складовою може слугувати ефективним критерієм оцінки щирості[6].

Роль невербальних сигналів значно різниться залежно від культурного контексту, що може впливати на трактування неправдивих висловлювань. Наприклад, у західних культурах прямий зоровий контакт трактується як індикатор щирості, у той час як у деяких східних суспільствах уникання погляду може розглядатися як прояв ввічливості, а не ознака обману. Жести й міміка, які свідчать про нещирість, теж варіюються залежно від культурного середовища. Це свідчить про важливість урахування міжкультурних відмінностей для точного аналізу неправдивих комунікативних актів[40].

Третій розділ підкреслює ключову роль невербальної комунікації у виявленні неправдивості висловлювань. Жести, міміка, проксеміка, а також інтонаційні особливості й тон голосу забезпечують багаторівневий ефект комунікації та формують цілісний контекст висловлювання. Водночас міжкультурні відмінності значно впливають на сприйняття та інтерпретацію невербальних сигналів. Оволодіння знаннями про специфіку невербальної поведінки сприяє ідентифікації ознак нещирості з урахуванням культурного контексту, що є особливо актуальним у сучасному глобалізованому світі.

РОЗДІЛ IV

АНАЛІЗ НЕПРАВДИВОГО ВИСЛОВЛЮВАННЯ У РІЗНИХ КОМУНІКАТИВНИХ СФЕРАХ

4.1 Політичний дискурс як середовище реалізації обману

Політичний дискурс часто виступає платформою для маніпуляцій, у яких застосовуються як вербальні, так і невербальні засоби з метою досягнення певних цілей[16]. У суспільно-політичному контексті обман інколи використовується як механізм формування громадської думки та управління масовими настроями. Це робить політичний дискурс не лише засобом відображення суспільних поглядів, а й інструментом їх активного конструювання, що може включати спотворення значень або навмисну деформацію інформації[4].

Стратегічна природа обману в політичному дискурсі

Політичний дискурс нерідко характеризується застосуванням обману в рамках маніпулятивних стратегій, спрямованих на зміну електоральної поведінки або підтримку урядових ініціатив. Це проявляється через маніпулювання фактами, створення ілюзії альтернативної реальності або використання евфемізмів із метою пом'якшення сприйняття суперечливих рішень.

Під час виборчих кампаній політичні актори часто вдаються до мовних прийомів, які дозволяють вигідно представити свою діяльність або приховати негативні аспекти політики. З таких позицій політичний дискурс слугує інструментом впливу, який спрямовує увагу громадян на сторону, вигідну для того чи іншого політика чи партії[4].

Евфемізми як засіб політичної риторики

Одним із найбільш поширених прийомів у політичному дискурсі є евфемізми, що створюють можливість приховати елементи реальності або трансформувати негативні події у більш прийнятне для суспільства русло. Наприклад, термінологія на зразок "миротворча операція" або "військова інтервенція"

замінює поняття "війна", знижуючи психоемоційну напругу та маніпулюючи суспільним уявленням про необхідність агресивних дій[22].

Подібні прийоми спостерігаються і в економічній сфері. Наприклад, скорочення витрат на соціальну сферу нерідко подається під виглядом "оптимізації" чи "реформування". Такі лексичні конструкції спрямовані на нейтралізацію потенційного громадського обурення, викликаного непопулярними заходами[7].

Пропаганда як засіб створення альтернативної реальності

Пропаганда є ключовим інструментом політичного маніпулювання, спрямованого на формування спотвореної чи односторонньої картини дійсності. Це дозволяє політичним лідерам нав'язувати суспільству уявлення про реальність, які відповідають їхнім інтересам[16]. Її методи можуть варіювати від свідомого викривлення фактів до створення умов, у яких громадян позбавляють достатньої кількості інформації для ухвалення обґрунтованих рішень.

Наприклад, на початку XXI століття США активно застосовували пропаганду для обґрунтування військових дій в Іраку, посиляючись на твердження про наявність у країні зброї масового знищення[22]. Хоча ці заяви згодом були спростовані, саме вони слугували офіційною підставою для вторгнення. Завдяки масштабному поширенню цього меседжу в медіа багато людей сприйняли такі дії як виправдані.

Іншим поширеним методом політичного маніпулювання є практика недотриманих обіцянок, часто озвучених під час виборчих кампаній. Кандидати нерідко декларують плани реформ чи змін, які або є неспроможними, або заздалегідь не плануються до реалізації. Головне завдання таких обіцянок – повернути голоси виборців, після чого про зобов'язання просто забувають[29].

Як приклад, кандидати можуть обіцяти зниження податків для більшості населення, але після виборів з'ясовується, що подібні ініціативи є економічно нереалістичними. Подібна поведінка політиків стає класичним прикладом

маніпуляції суспільством через пусті передвиборчі гасла, які слугують лише тимчасовим засобом здобуття підтримки[4].

Одним із найефективніших способів маніпулювання у політичній риторичі є застосування двозначних або розмитих висловлювань. Це дозволяє політикам уникати певності у своїх словах і водночас не псувати власний імідж. Такі техніки створюють простір для багатозначних тлумачень, залежно від очікувань та настроїв аудиторії[16].

Наприклад, висловлювання на кшталт «ми активно працюємо над вирішенням питання» або «ситуація знаходиться під контролем» можуть трактуватися по-різному залежно від політичних переконань слухачів. Ці слова створюють видимість активності та компетентності, уникаючи надання чіткої інформації про конкретні дії чи плани[4].

Цей спосіб маніпуляції особливо ефективний у політичних дебатах, де першорядне значення має не передача правдивої інформації, а збереження позитивного публічного образу лідера. У результаті досягається ефект впевненості у вчинках політика без фактичного взяття конкретних зобов'язань.

Дискредитація опонентів як засіб маніпулювання через дезінформацію

Одним із поширених методів обману в політичному дискурсі є дискредитація опонентів шляхом маніпулятивного використання інформації. Це здійснюється через поширення неправдивих або спотворених даних про політичних супротивників з метою підірвати їхній авторитет серед виборців чи суспільства загалом. Така практика активно застосовується під час виборчих процесів, де нерідко використовуються технології чорного піару, публічні наклепи або навіть неправдиві плітки[16].

Типовою ілюстрацією цього методу є ситуація, за якої в ході передвиборчих кампаній політичні лідери спрямовують свої атаки не тільки на ідеї чи програми конкурентів, але й на їхню особисту репутацію. Такі дії можуть включати спроби розвінчати образ опонента через підкреслення його "некомпетентності",

створення публічних скандалів або поширення вигаданих фактів стосовно приватного життя політика[2].

Наслідки подібних маніпуляцій можуть виявитися надзвичайно руйнівними. Навіть за умов спростування фальшивих тверджень, у свідомості виборців часто залишаються певні сумніви, що впливають на їхнє ставлення до опонента і потенційно шкодять його політичним перспективам[1].

Риторика "мови правди" як маніпулятивний інструмент

У сучасному політичному дискурсі існує цілий набір лексичних прийомів, які слугують для створення ілюзії об'єктивності та достовірності інформації. До таких висловлювань належать фрази на кшталт "науково доведено", "статистика підтверджує", "за офіційними даними" тощо. Використання подібних формулювань надає утвердженням політиків видимість істинності навіть у випадку, якщо наведені аргументи частково або повністю не відповідають дійсності.

Застосовуючи ці мовні конструкції, політик демонструє начебто спирання на перевірені джерела чи факти. Однак на практиці ці дані часто піддаються маніпуляціям або навмисно трактуються в такий спосіб, що вони виправдовують задану політичну позицію чи рішення[23]. Такі методи зазвичай використовуються з метою легітимації певних заходів чи політичних ініціатив, навіть якщо вони викликають неоднозначну або негативну реакцію з боку громадськості.

Лінгвістичні маніпуляції через метафори та символізм

Серед ключових способів впливу у політичній риторичі особливе місце посідає використання метафор та символів, які сприяють формуванню визначених уявлень та емоцій у свідомості громадян. Метафори мають значний потенціал впливу, оскільки здатні не лише спрощувати складні явища, але й змінювати їхнє сприйняття завдяки емоційній насиченості висловлювань.

До прикладу, під час виборчих кампаній часто вдаються до метафоричних образів, які порівнюють політичний процес із боротьбою, конфліктом або навіть війною. Вирази на зразок "битва за свободу", "мобілізація ресурсів" або "економіка воєнного часу" не тільки роблять дискурс більш зрозумілим для аудиторії, але й нав'язують відчуття загрози чи необхідності активних дій. Парадокс полягає в тому, що такі емоційні реакції можуть виникати навіть за відсутності реальної небезпеки. Особливо небезпечними такі засоби стають у контексті військових конфліктів, де метафори "бойових дій" можуть використовуватися для легітимізації насильства або конфліктів, які інакше могли б бути засуджені[4].

Використання політичних маніпуляцій через символіку і ритуали

У політичній риторичі символіка та ритуали відіграють значну роль в конструюванні образів та впливі на громадську думку. Політичні діячі часто звертаються до різноманітних символів як засобу демонстрації своєї причетності до певної ідеології чи спільноти[13]. До таких символів можуть відноситися національні прапори, кольори, мова або навіть конкретні невербальні жести. Одним із найяскравіших виявів використання символізму є національні свята та офіційні ритуали, які дозволяють створювати враження патріотизму серед лідерів політичного простору, часто відволікаючи увагу суспільства від нагальних соціально-економічних чи політичних проблем.

Ритуальні практики, як-от військові паради чи урочисті церемонії, також використовуються для побудови соціальних уявлень про лідера. Ці заходи сприяють утвердженню його образу як сильного, рішучого керівника або навіть як героя[22]. Таким чином, ритуали стають частиною ширшого маніпулятивного дискурсу, спрямованого на контроль громадської думки та зміцнення політичного авторитету.

Політичний обман є інтегральною складовою суспільного життя, що існує навіть у межах демократичних інститутів. Однак це не означає, що політична комунікація повинна лишатися виключно маніпулятивною. Усвідомлення

природи та мотивів використання різноманітних технік обману може сприяти підвищенню критичності громадян до політичних повідомлень і риторик.

Демократія передбачає свободу висловлювань і можливість відкритого представлення поглядів, але водночас вона потребує інформованого суспільства, здатного робити усвідомлений вибір. Попри те, що маніпулятивні стратегії можуть забезпечити досягнення короткострокових політичних цілей, їх довготривале використання загрожує знищенням довіри до інститутів влади, а також підривом базових демократичних цінностей і норм[22].

4.2 Неправдиві висловлювання у діловому спілкуванні

Неправдиві висловлювання в діловому спілкуванні є важливим фактором, що впливає на якість і ефективність комунікації у бізнес-середовищі. Часто бізнесмени, керівники та працівники вдаються до маніпулятивних або нечесних методів, щоб досягти бажаних цілей або уникнути негативних наслідків. Такі дії можуть варіюватися від явно хибних тверджень до тонких маніпуляцій, що приховують справжні наміри чи важливі факти.

Цікавим аспектом є аналіз різновидів неправдивих висловлювань, їхніх наслідків та ролі невербального спілкування у виявленні обману. Особливо актуально розглянути, як такі практики застосовуються під час бізнес-угод, у маркетингу чи корпоративних взаємостосунках[1].

У контексті ділового спілкування неправдиві висловлювання мають кілька основних форм:

1. Прямий обман - це свідоме подання неправдивої інформації для отримання вигоди. Наприклад, керівник може заявити, що продукт є найбільш якісним на ринку, хоча його характеристики поступаються конкурентам.
2. Сховані маніпуляції - ці висловлювання здаються правдоподібними, але мають на меті спотворити уявлення співрозмовника. Одним із прикладів може бути надання позитивної динаміки в звітах, де замовчувано, що ключову роль відіграли разові акції чи значні знижки.

3. Приховування важливої інформації - іноді учасники розмови утримуються від прямого обману, але свідомо не розголошують важливих деталей. Наприклад, продавець може умовчати про приховані витрати чи ризики, пов'язані з використанням продукту.
4. Уникання теми - стратегія зміни фокусу розмови, коли людина ухиляється від незручного питання, переводячи дискусію на іншу тему[7].

Застосування обману в діловому спілкуванні часто має різні мотиви, зумовлені прагматичними цілями. Основні з них:

1. Отримання вигоди - ключова причина використання маніпуляцій. Вона дозволяє забезпечити укладення вигідних угод, збільшення прибутків або створення позитивного образу компанії. Як приклад, маркетологи іноді прикрашають характеристики продукту, щоб підвищити продажі.
2. Уникнення відповідальності - багато підприємців та керівників використовують обман, щоб уникнути покарання або юридичної відповідальності. Наприклад, під час скандалів або проблем у компанії деякі керівники можуть заперечувати свою причетність до ситуації.
3. Збереження репутації - для захисту іміджу окремої особи або компанії деякі свідомо заперечують наявні негативні факти або маскують їх за допомогою маніпуляцій.
4. Конкурентна боротьба - у бізнесі часто застосовуються тактики, що передбачають дискредитацію інших учасників ринку. Це може проявлятися через спотворення даних про чужий продукт чи послуги або організацію антирекламних кампаній[32].

Окрім вербальних складових, важливою частиною у сприйнятті неправдивих висловлювань є невербальні сигнали. Вони часто слугують підказками для слухача, вказуючи на намір співрозмовника приховати істину або маніпулювати ситуацією.

Інтонація голосу.

Зміни в інтонації нерідко свідчать про нещирість. Такі прийоми, як підвищення або пониження тону, можуть бути спрямовані на приховування хвилювання або задуману стратегію обману.

Жести й міміка.

Хоча маніпулятори зазвичай намагаються контролювати свої жести, уникнути підсвідомих сигналів досить складно. Наприклад, незначні рухи руками чи уникання прямого зорового контакту можуть видати неправдивість твердження.

Просторова дистанція (проксемика).

Відстань між співрозмовниками у переговорах також може свідчити про рівень довіри або прихований намір. Якщо одна зі сторін свідомо уникає фізичної близькості, це може говорити про спробу щось приховати[23].

Для глибшого розуміння цієї теми варто звернутися до реальних прикладів з практики.

1. **Екологічний маркетинг і маніпуляції.** Деякі компанії подають свою продукцію як екологічно безпечну, попри її реальну шкоду довкіллю. Наприклад, бренди, які рекламують пластикові пляшки як "екологічні", оминаючи значний негативний вплив таких виробів на природу.
2. **Фінансова звітність.** У світовій історії бізнесу зафіксовано багато випадків завищення фінансових показників. Найвідоміший приклад — скандал із компанією Enron, чия маніпуляція бухгалтерськими даними стала причиною одного з найбільших корпоративних банкрутств у США.
3. **Політичні мотиви у бізнесі.** Нерідко бізнес використовує політичні обіцянки задля реалізації власних інтересів. Наприклад, політики можуть обіцяти зміни у податкових законах, але такі заяви часто не відповідають реальним планам[32].

Вплив обману на бізнес-відносини

У діловій сфері певні учасники вдаються до неправди як інструменту досягнення своїх цілей. Це може бути як явна брехня, так і тонша форма

маніпуляцій. Наслідки навіть незначної неправди іноді бувають значними і серйозними. Ось кілька прикладів того, як нестача чесності може змінити хід ділових переговорів.

1. Втрачена довіра. Якщо клієнти чи партнери дізнаються про свідоме спотворення або приховування фактів, це може завдати серйозних репутаційних втрат компанії. Довіра є основною складовою будь-яких партнерських відносин, а її втрата часто означає кінець співпраці.
2. Юридична відповідальність. Обман у фінансовій звітності або надання недостовірної інформації щодо якості продукції чи послуг може призвести до судових позовів та інших юридичних наслідків. Наприклад, компанії, які вводять в оману щодо безпечності своїх товарів, можуть нести відповідальність за шкоду, заподіяну їхнім споживачам.
3. Економічні втрати. Маніпулятивні практики можуть забезпечити короткострокову вигоду, однак у перспективі завдають шкоди. Наприклад, тимчасове збільшення продажів за рахунок обману клієнтів часто змінюється різким спадом, коли правда стає відомою споживачам.

Аналіз причин та прикладів використання неправдивих висловлювань у бізнесі

Основні причини використання неправдивої інформації:

Конкурентна боротьба

За умов високої конкуренції на ринку підприємства нерідко вдаються до неправдивих висловлювань з метою досягнення переваги над суперниками. Такі дії можуть охоплювати не лише перебільшення якості власної продукції, але й навмисне поширення недостовірної або маніпулятивної інформації про діяльність конкурентів. Це дозволяє формувати хибне уявлення серед споживачів або партнерів і спрямоване на послаблення позицій опонентів.

Мотивація вигодою

Неправдива інформація часто стає інструментом у досягненні особистих або корпоративних вигод. Це може проявлятися у спотворенні реальних обсягів продажів, перебільшенні досягнень компанії чи створенні фальшивих звітів про виконання зобов'язань перед партнерами або акціонерами. Такі дії спрямовуються на формування успішного іміджу компанії, що, у свою чергу, допомагає залучати додаткові ресурси або приховувати реальний стан справ.

Психологічний вплив

У деяких випадках використання неправдивої інформації стає способом уникнення відповідальності або засобом маніпуляції у відносинах із працівниками чи клієнтами. Наприклад, в ситуаціях взаємодії між керівниками та підлеглими може виникати прагнення приховати існуючі проблеми у виконанні робочих завдань. Це дозволяє тимчасово знизити тиск на конкретних осіб чи відділи, однак створює ризик негативного впливу на загальний процес управління[3].

Приклади застосування неправдивих висловлювань у бізнес-практиці:

Фінансові маніпуляції: кейс Enron

Один з найвідоміших прикладів недостовірної звітності на корпоративному рівні - це діяльність компанії Enron, яка до 2001 року була сприйнята як одна з провідних корпорацій. Однак, коли стало відомо про фальсифікацію фінансових даних з метою приховування значних боргових зобов'язань та підтримки ілюзії успішності, компанія оголосила про банкрутство. Цей випадок спричинив колосальні втрати для інвесторів і співробітників, а також став поштовхом до посилення регуляторного контролю[6].

Хибні обіцянки в маркетингу

Неправдива реклама товарів залишається одним із поширених прикладів дезінформації у сфері маркетингу. Часто компанії заявляють про екологічну безпечність чи інші переваги своєї продукції, які насправді не передбачені її характеристиками[23]. Такі маркетингові стратегії вводять споживачів в оману,

шкодячи їхньому довірі, а в окремих випадках мають наслідки у вигляді юридичної відповідальності за введення в оману.

Політичні маніпуляції

У бізнес-середовищі політичний контекст часто стає платформою для розповсюдження неправдивої інформації. Наприклад, деякі підприємці використовують відверту брехню або приховані способи маніпуляції для впливу на рішення органів державної влади щодо податкового законодавства чи інших регуляторних питань, що стосуються їхньої діяльності. У таких випадках інтеграція політичного впливу розглядається як елемент стратегічного підходу у досягненні корпоративних цілей[3].

Інструменти маніпуляції в бізнесі набули широкого застосування як засіб досягнення специфічних цілей, часто базуючись на викривленні фактів або маніпулюванні емоціями інших учасників. Цей процес включає використання різних прийомів, серед яких помітно виокремлюються такі:

1. Невизначеність і двозначність.

У бізнес-комунікаціях часто використовуються фрази та терміни, що залишають простір для різного трактування залежно від контексту. Подібні висловлювання можуть створити ілюзію конкретної вигоди або переваги без жодних зобов'язань чи наслідків[7]. Такий підхід є особливо ефективним, коли партнер або клієнт не має достатньо інформації чи не готовий до глибокого аналізу сказаного.

2. Вибірковий доступ до інформації.

Надання лише частини інформації, яка є вигідною для однієї сторони, є поширеною формою маніпуляції. Наприклад, компанія може звітувати про свої успішні контракти, але уникати згадки про труднощі, що виникли після їх укладення, чи замовчувати фінансові проблеми, які супроводжують її діяльність[17].

3. Перенаправлення уваги.

Ця техніка передбачає акцентування на "зручніших" темах для відволікання від ключових проблем. Наприклад, проблеми з фінансами чи юридичними аспектами можуть бути приховані за інформацією про успіхи компанії у сфері соціальної відповідальності чи інновацій.

4. Збільшення або зменшення значущості фактів.

Цей спосіб маніпуляції передбачає перебільшення або применшення окремих аспектів ситуації. Наприклад, компанія може значно роздувати успіхи свого нового продукту на ринку, одночасно нехтуючи обговоренням його можливих недоліків[17].

Шляхи протидії маніпуляціям та неправдивим висловлюванням у бізнесі включають:

1. Прозорість у бізнес-практиках. Запровадження прозорих процесів ведення бізнесу сприяє мінімізації маніпуляцій та формуванню довіри зі сторони партнерів і клієнтів.
2. Підвищення правової обізнаності. Необхідно встановлювати чіткі юридичні рамки та внутрішні регламенти в компанії, які дозволяють запобігати і коректно реагувати на випадки маніпуляції чи перекручування фактів. Компанії мають забезпечити навчання співробітників для підвищення їхньої компетенції у таких питаннях.
3. Етика ділових відносин. Формування етичної корпоративної культури, заснованої на принципах чесності та відкритості, є важливим компонентом боротьби з маніпуляціями. У такій атмосфері ймовірність вдавання до неетичних практик значно зменш ується.

Неправдиві висловлювання в бізнесі можуть створити серйозні ризики як для репутації організації, так і для її подальшого розвитку. Вони часто призводять до порушення етичних принципів, юридичних проблем і навіть фінансових втрат. Хоча маніпуляції можуть здаватися привабливими для отримання короткострокових вигод, їхні довгострокові наслідки нерідко є негативними та руйнівними. Впровадження прозорих практик, дотримання етичних норм і

підвищення правової відповідальності є ключем до запобігання подібним ситуаціям у бізнес-середовищі[1].

4.3 Обман у побутовій комунікації

Обман у повсякденному спілкуванні є одним із найпоширеніших видів неправдивих висловлювань, які можуть проявлятися як усно, так і письмово. Він часто стає елементом щоденної комунікації між людьми, де головна мета полягає в досягненні власних вигод, уникненні конфліктів або маніпуляції емоціями співрозмовника. Обман охоплює різноманітні форми комунікації: від простих тверджень до складних маніпуляцій, що включають як словесні, так і невербальні елементи.

Причини обману в повсякденному спілкуванні

Мотивація до обману може бути різною. Однією з основних причин є прагнення уникнути незручних ситуацій чи конфліктів. Люди нерідко прагнуть убезпечити інших від образ чи негативних емоцій, тому вдаються до нещирості або навіть брехні. Інша причина може полягати в бажанні зберегти репутацію чи здобути особисту вигоду. Наприклад, у ситуаціях, коли важливо справити враження або підтримати імідж, люди можуть приховувати свої недоліки чи перебільшувати досягнення.

Окрім цього, обман може виникати через бажання зекономити час та сили, уникаючи надмірних пояснень або обговорення неприємних тем. У деяких випадках неправда стає частиною повсякденних соціальних практик, де люди представляють інформацію у вигідному для себе світлі. Таким чином, обман може бути способом самозахисту або спробою маніпулювати іншими задля досягнення власних цілей.

У повсякденному спілкуванні обман може проявлятися через різні мовні й невербальні способи. Найбільш поширені форми такі:

1. Спотворення фактів або недомовки.

Це випадки, коли людина свідомо приховує частину істини або змінює факти так, щоб представити їх у вигідному для себе світлі. Наприклад, якщо хтось заявляє: «Я ще не до кінця готовий», хоча насправді зовсім не готувався, це вже можна вважати обманом.

2. Пряма брехня.

Це очевидна форма обману, де людина свідомо озвучує неправдиву інформацію. Наприклад, хтось може сказати, що був на важливій зустрічі, хоча насправді цієї події не було.

3. Невербальні форми обману.

Сюди входять жести, міміка чи інші фізичні сигнали, які можуть вводити в оману співрозмовника. Наприклад, коли людина усміхається, щоб приховати невдоволення, або уникає зорового контакту, прагнучи приховати свої справжні наміри та емоції.

4. Евфемізми та завуальовані висловлювання.

Іноді обман ховається за пом'якшеними фразами або евфемізмами, які спотворюють реальну суть ситуації. Наприклад, про втрату роботи можуть сказати «знайшов нові можливості», аби уникнути негативного контексту.

5. Мовні маніпуляції.

Це випадки, коли мова використовується для введення в оману або створення вигідного уявлення про ситуацію. Наприклад, підкреслення чи приховування певних деталей за допомогою зміни тону голосу або акцентування на окремих словах, щоб скерувати увагу співрозмовника в потрібному напрямку.

Приклади обману в повсякденному спілкуванні

Наводимо кілька яскравих прикладів із повсякденного життя, які ілюструють використання неправдивих тверджень у буденній комунікації.

1. Ситуація з родинних відносин. У сімейному житті часто виникають моменти, коли хтось із партнерів приховує правду про витрати. Наприклад,

один із подружжя може поцікавитися, куди були спрямовані гроші, а інший відповідає, що вони пішли на «важливі придбання». Насправді ж кошти могли бути витрачені на щось зовсім інше. Така поведінка допомагає уникнути зайвих сварок, але водночас є способом замовчування справжніх мотивів.

2. Приклад із робочого середовища. Людина, яка запізнюється на роботу, нерідко пояснює це «затором на дорогах» або «переповненим транспортом», хоча справжньою причиною могли бути недбалість чи невміння розпланувати час. Такі виправдання дозволяють підтримувати позитивний імідж перед керівництвом та колегами, але фактично є формою обману.
3. Обман у соціальних мережах. Сучасна культура спілкування в соцмережах часто спонукає людей подавати себе в кращому світлі, ніж є насправді. Наприклад, фотографії з відпочинку можуть бути сильно відредаговані, або автор сторінки створює образ успішності та щастя, який не відповідає реальності. Такий підхід формує помилкове уявлення про людину серед її підписників.
4. Ситуація з покупками. Коли мова йде про продаж товарів, особливо через інтернет, продавці нерідко маніпулюють характеристиками продукції. Наприклад, річ рекламують як «нову» або «високоякісну», тоді як вона може бути застарілою або не відповідати заявленим показникам. Такий обман базується на поданні недостовірної інформації, що вводить покупця в оману.

Наслідки обману в повсякденному спілкуванні

Хоча у короткостроковій перспективі брехня в комунікації може приносити користь, у довгостроковій вона має серйозні наслідки. Одним із найважливіших є втрата довіри. Якщо люди відчують, що їх обманюють, це підриває стосунки як у професійній, так і в особистій сферах. Найбільш болісно це позначається на родинних та дружніх зв'язках, де чесність є фундаментом взаєморозуміння й підтримки.

Іншою проблемою стає виникнення непорозумінь. Наприклад, приховування важливої інформації може спровокувати нерозуміння ситуації з боку іншої людини, що призведе до хибних рішень або дій. Це часто стає джерелом конфліктів, проблем у взаємодії чи навіть спричиняє втрату матеріальних і емоційних ресурсів.

Щоб зменшити ризик обману в побутовій комунікації, важливо застосовувати кілька ефективних підходів:

1. Чесність і відкритість. Найкращим засобом боротьби з обманом є створення атмосфери, де правда і відкритість стають основними принципами. Люди мають бути готові висловлюватися щиро та брати відповідальність за свої дії.
2. Активне слухання і критичне оцінювання. Комунікація не обмежується лише мовленням – важливим є також вміння слухати та аналізувати почуте. Спостереження за невербальними сигналами допоможе розпізнати маніпуляції ще на ранніх етапах.
3. Подолання упереджень і стереотипів. Іноді неправда виникає через хибне сприйняття ситуації або вплив усталених соціальних уявлень.

Для поширення чесності в повсякденному спілкуванні варто розвивати навички критичного мислення і самоаналізу. Людина, яка може об'єктивно оцінювати події, менше піддається маніпуляціям і неправді у стосунках із оточуючими[1].

Вплив емоцій і стосунків на побутовий обман

У щоденних взаємодіях обман часто використовується як спосіб збереження гармонії у стосунках або захисту емоційного стану інших людей. Це може бути викликано прагненням уникнути негативних емоцій, як-от розчарування, гнів чи біль, особливо якщо правда сприйматиметься болісно. Наприклад, між партнерами нерідко відбувається так званий "білий обман": дрібні неправдиві

висловлювання, котрі формулюються для запобігання конфліктам або з метою не образити близьку людину.

Дослідження підтверджують, що більшість людей вдаються до неправди задля захисту почуттів інших, при цьому не маючи злого наміру. Це характерно для ситуацій, де відверта правда могла б викликати біль чи непорозуміння. Такі випадки свідчать про використання обману як способу підтримки емоційної стабільності та гармонійних відносин.

Однак навіть "білий обман" може мати негативні наслідки. Відсутність щирості часто призводить до накопичення напруги й недовіри. Навіть на перший погляд незначна брехня рможе підірвати стосунки, особливо якщо згодом одна зі сторін починає виявляти ознаки нещирості у поведінці іншого.

Соціальні норми і культурні особливості обману

Сприйняття обману суттєво залежить від соціальних і культурних норм кожного суспільства. У деяких культурах незначний обман у побутових взаєминах сприймається досить толерантно, особливо якщо він спрямований на уникнення конфліктних ситуацій чи збереження загальної гармонії. За таких умов брехня може іноді вважатися морально виправданою, наприклад, коли вона допомагає зберегти репутацію або вберегти когось від сильного емоційного потрясіння.

Водночас у культурах, де прямота і відвертість належать до головних цінностей, навіть дрібну неправду можуть засуджувати як серйозне порушення моральних норм. У таких суспільствах чесність виступає основою довірливих відносин, тож будь-який прояв обману значно ускладнює побудову гармонійної комунікації.

У цьому аспекті варто акцентувати увагу на тому, що здатність розпізнавати обман у повсякденній комунікації значною мірою залежить від розуміння соціальних і культурних контекстів. Те саме невербальне повідомлення може тлумачитися по-різному залежно від середовища. Наприклад, в одних культурах

уникання прямого зорового контакту може свідчити про скромність і відкритість, тоді як в інших це сприймається як ознака нещирості чи навіть обману.

Роль цифрових технологій у феномені обману

Сучасні технології значно трансформували способи взаємодії між людьми у повсякденному житті, а також вплинули на те, як може проявлятися обман у комунікації. Соціальні мережі, месенджери та електронна пошта створюють нові можливості для маніпуляцій і поширення неправдивих тверджень[34].

Цифрові технології також знижують емоційний вплив неправдивих висловлювань. Через екран не видно реакції співрозмовника, немає змоги інтерпретувати його міміку або жести, що полегшує приховування неправди. Це може сприяти зростанню недовіри в онлайн-комунікації, адже спотворена інформація часто залишається непоміченою або без відповідного аналізу. Однак і в таких умовах можна помітити опосередковані невербальні прояви. У тексті, наприклад, певні фрази або нетипові мовні конструкції можуть видавати маніпулятивність чи прихований намір (Johnson, 2003) [34].

Обман у повсякденній комунікації є доволі поширеним і часом навіть необхідним явищем, що допомагає підтримувати емоційну стабільність, уникати конфліктів або забезпечувати гармонію у стосунках. Водночас важливо пам'ятати, що й незначна неправда здатна викликати непорозуміння або послабити довіру. Соціальні норми, культурні впливи та особистісні переконання визначають, чи буде вплив обману сприятливим чи руйнівним для комунікації. Врешті-решт, основними чинниками стають розвиток чесності, критичне мислення та готовність до відвертого діалогу. Такий підхід дозволяє мінімізувати потребу в маніпуляціях і брехні у повсякденних стосунках[1].

Висновки до розділу 4

Четвертий розділ дослідження присвячено ретельному аналізу неправдивих висловлювань у різноманітних комунікативних сферах. У центрі уваги опинилися політичний дискурс, ділове спілкування та побутова комунікація, що дозволило виявити характерні риси обману в кожному зі зазначених контекстів[12].

Політичний дискурс є надзвичайно плідним середовищем для втілення неправдивих висловлювань завдяки його публічному характеру та впливовості. Політики часто застосовують маніпулятивні стратегії, такі як перебільшення, евфемізми та ухиляння від прямої відповіді, з метою формування суспільної думки на свою користь. Обман у цьому контексті може виявлятися через часткове викривлення фактів або повне замовчування інформації. Аналіз показав, що такі висловлювання зазвичай спрямовані на досягнення стратегічних цілей: підтримку іміджу, здобуття довіри чи відволікання уваги від суперечливих питань[1].

У сфері ділового спілкування обман проявляється через різноманітні форми мовної маніпуляції, націлені на досягнення економічної вигоди або створення певного враження про організацію чи особу. У цьому контексті першочергове значення відіграють професійно складені тексти, контракти чи публічні заяви, що можуть містити неправдиві обіцянки, перебільшення досягнень або навмисно складні формулювання задля введення в оману. Зазначені висловлювання використовуються для укладання угод, зміцнення позицій на ринку чи уникнення відповідальності за невдачі[4].

У побутовій комунікації неправдиві висловлювання мають переважно ситуативний характер і часто використовуються з метою уникнення конфліктів, збереження особистого простору або створення соціального комфорту. Аналіз виявив, що в побутовому спілкуванні обман є менш продуманим і менш маніпулятивним порівняно з іншими сферами. Такі висловлювання можуть проявлятися у формі "білої брехні", спрямованої на зменшення негативного

емоційного ефекту, або через ухиляння від прямої відповіді для збереження гармонійних стосунків[12].

Результати аналізу свідчать про те, що обман у комунікації має різноманітну природу та специфіку залежно від сфери його реалізації. Політичний дискурс демонструє стратегічний підхід до створення неправдивих висловлювань, тоді як у діловому спілкуванні обман постає як інструмент досягнення професійних цілей. У побутовій комунікації обман зазвичай носить менш офіційний характер і спрямований на підтримку соціальних зв'язків. Це підкреслює багатовимірність феномену обману та підкреслює важливість розуміння контексту для його аналізу та ідентифікації

ВИСНОВКИ

Дослідження лінгвістичних і паралінгвістичних засобів, які використовуються для висловлення неправдивої інформації в актах комунікації, дало змогу по-новому оцінити складну природу обману в мовному та невербальному спілкуванні. У межах роботи було вивчено кілька аспектів застосування неправдивих висловлювань у різних сферах комунікації, а також визначено механізми їх реалізації через різноманітні мовні та паралінгвістичні прийоми.

У першій частині визначено поняття неправдивого висловлювання як базису для подальшого аналізу цього феномену. Обман і брехню розглянуто під кутом лінгвістичного підходу, зосередившись на їхній комунікативній природі та ролі в маніпулятивних процесах. Особливу увагу приділено класифікації брехні — від тонких маніпулятивних технік до відвертого обману, а також специфіці їхнього вираження в мовних конструкціях і стратегіях взаємодії.

Другий розділ присвячено синтаксичним і лексичним ознакам обману, які використовуються для викривлення або приховування правди. Значну роль у маскуванні інформації відіграють евфемізми та інші мовні інструменти заміни прямих чи негативних висловлювань. Також зосереджено увагу на стратегіях і тактиках мовної маніпуляції, спрямованих на введення співрозмовника в оману для досягнення запланованих цілей.

Третя частина аналізує невербальні засоби обману: жести, міміку, проксеміку і тон голосу. Через ці канали часто приховуються або видозмінюються справжні наміри комунікатора. Вивчено нюанси, за якими можна виявити нещирість у спілкуванні: наприклад, суперечливість жестів, дисонанс у міміці чи невідповідність інтонації. Особлива увага присвячена крос-культурним аспектам невербальної комунікації, підкреслюючи необхідність урахування культурного контексту для точного сприйняття сигналів.

Четвертий розділ зосереджено на аналізі обману в різних сферах комунікації: політичному дискурсі, ділових відносинах і повсякденному спілкуванні. У політиці обман часто виконує стратегічну функцію, спрямовану на маніпулювання громадською думкою. У бізнесі неправдиві твердження стають інструментом для досягнення економічних вигод або укладання угод. У повсякденному житті обман має менше організації та частіше застосовується для підтримання соціальних зв'язків чи уникнення конфліктів.

На основі дослідження зроблено висновок, що обман є невід'ємною складовою людської комунікації й набуває різних форм залежно від контексту. Мовні та невербальні засоби, через які виражається неправда, виступають потужними інструментами впливу на співрозмовника. Проте їх розуміння й здатність до ідентифікації критично важливі для ефективної комунікації та протидії маніпуляціям. Аналіз цих механізмів сприяє кращому розумінню соціальної природи комунікації й ролі неправдивих висловлювань у різних контекстах.

У процесі роботи було продемонстровано, що неправдиві висловлювання можуть проявлятися в різних формах — від незначних неточностей до відвертих маніпуляцій, і їх характер залежить від конкретної ситуації та намірів комунікатора.

Це дослідження може стати базою для подальших наукових досліджень у сферах лінгвістики, психології та соціології, адже питання неправдивих висловлювань залишається одним із найважливіших у сучасному комунікативному середовищі

Завдяки виконанню роботи та вибору правильних методів дослідження усі завдання нашої роботи було виконано – було досягнуто мети та сформульовано ряд висновків.

Отже, ми:

- Охарактеризували поняття неправдивого висловлювання та його місце в сучасній лінгвістиці.

- Визначили основні лінгвістичні засоби, що використовуються для реалізації неправдивих висловлювань.
- Дослідили паралінгвістичні засоби (жести, міміку, інтонацію) як складові неправдивого спілкування.
- Виявили типові стратегії та тактики мовної маніпуляції у неправдивих висловлюваннях.
- Проаналізували особливості реалізації неправди у різних комунікативних сферах (політика, бізнес, побут).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бацевич Ф. С. *Основи комунікативної лінгвістики*. К. : Академія, 2004. 344 с.
2. Бацевич Ф.С. *Словник термінів міжкультурної комунікації*. К. : Довіра, 2007. 205 с.
3. Васюк К. М., Румянцева П.Ю. Способи детекції брехні в осіб з різним рівнем успішності її виявлення. *Науковий вісник «Психологічні засади розвитку, психодіагностики та корекції особистості в системі неперервної освіти*. 2018. Вип 1 (16). С.25-27
4. Вусик Г. Сучасний політичний дискурс як об'єкт лінгвістичних досліджень. С. 213-217. URL : <file:///C:/Users/Admin/Downloads/9269-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-18511-1-10-20201124.pdf> (дата звернення: 15.10.2024).
5. Гладуш Н. Комунікативно-прагматичні характеристики непрямих мовленнєвих актів. К. : 2017. С. 230-236.
6. Екман П. Теорія брехні. К., 2019.
7. Загнітко А. П. *Основи дискурсології : науково-навчальне видання*. Донецьк : ДонНУ, 2008. 194 с.
8. Іванова О *Лінгвістичні та паралінгвістичні маркери брехні в усному мовленні*. 2014. С. 24-36.
9. Калініна І. М. *Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби маніпуляції в комунікативній діяльності*. Філологічні науки. Випуск 1 (8), 2017. с. 72-76.
10. Ковалинська І *НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ Навчальний посібник для студентів*. 2014. 289с.
11. Корнева Л.М. Невербальні засоби в міжкультурній комунікації. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp49_1/knp49_1_8890.pdf (дата звернення: 28.09.2024).

- 12.Кравченко І.О. *Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби маніпуляції в актах комунікації*, Наукові записки Національного університету "Острозька академія", 2023.
- 13.Курило О, Розман І. Вербальні та невербальні аспекти культури спілкування. *Молодий вчений*. 2017. № 4.3 (44.3). С. 114 – 119
- 14.Маркевич Л. Лінгвістичні та паралінгвістичні засоби неправдивого висловлювання в акті комунікації. *Студентські наукові записки Острозької академії. Серія філологічна*. 2013. Вип. 6. С. 133 – 135.
- 15.Модестова Т. Вербальні та невербальні аспекти міжособистісної комунікації у сучасному контексті. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2014 №1 (22). С. 109 – 115.
- 16.Павлюк Н. В. *Лінгвістичні засоби мовної маніпуляції в сучасному політичному дискурсі*. Філологічні науки. Випуск 4 (12), 2019, с. 91-95.
- 17.Пасинок В. Вербальні й невербальні засоби оратора. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6527/2/11pvgnz0.pdf> (дата звернення: 25.09.2024).
- 18.Почепцов Г. Г. *Теорія комунікації*. К. : ВЦ "Київський університет", 1999. 308 с.
- 19.Сидоренко Л.П. *Мовленнєва поведінка: лінгвістичні аспекти*, Вісник 5/ 2015.
- 20.Соловйова Н. О. *Мовні засоби маніпуляції в сучасній політичній дискурсі*. Вісник Харківського національного університету, серія "Лінгвістика", вип. 25, 2015, с. 142-148.
- 21.Солощук Л.В. *Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англomовному дискурсі*. Харків : Константа, 2016. 300 с.
- 22.Судус Ю. В. *Мовленнєві тактики реалізації стратегії дискредитації в англomовному дипломатичному дискурсі*. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 289 с.

23. Терещенко Л. *Когнітивно-прагматичні виміри неправдивого мовлення*. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. 2019 № 43 том 3. С. 163 – 166.
24. Цимбалиста О. *Невербальна комунікація у співвідношенні з вербальною*. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Sdzif_2010_8_92.pdf (дата звернення: 28.09.2024).
25. Armstrong D.F., Wilcox S.W. *Gesture and the nature of language*. Cambridge : Cambr. Univ. press, 2018. 260 p.
26. Bennett, W. L., & Livingston, S. *The Civic Web: Online Politics and Democratic Values*. MIT Press, 2007.
27. Benveniste E. *Problems in General Linguistics*. URL : https://books.google.com.ua/books/about/Problems_in_General_Linguistics.html?id=58QkAQAAMAAJ&redir_esc=y (Last accessed: 20.09.2024).
28. Bull, P. *Communication under the Microscope: The Theory and Practice of Microanalysis*. London: Routledge, 2002. 320 p.
29. Cialdini, R. *Influence: The Psychology of Persuasion*. Harper Business, 2006.
30. D. G. Myers, *Social Psychology*, 11th ed., McGraw-Hill Education, 2015.
31. Ekman, P. *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. 2003
32. Fairclough, Norman. *Critical Discourse Analysis: The Critical Study of Language*. Routledge, 2013, URL: <https://www.felsemiotica.com/descargas/Fairclough-Norman-Critical-Discourse-Analysis.-The-Critical-Study-of-Language.pdf> (Last accessed: 05.09.2024).
33. Feldman, R. S. *The Social Psychology of Nonverbal Communication*. New York: Springer, 2014. 360 p .
34. G. Scherer. *Vocal Communication and Deception: A Handbook of Research on the Nonverbal Communication of Deceit*, Springer. 2015.
35. Givens, D. B. *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs, and Body Language Cues*. 2005

36. Gudykunst, W. B., & Kim, Y. Y. *Communicating with Strangers: An Approach to Intercultural Communication*. McGraw-Hill, 2003.
37. J. Bull. *The Handbook of Communication and Emotion*, Academic Press, 2003.
38. Knapp, M. L., Hall, J. A., & Horgan, T. G. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Cengage Learning, 2013.
39. Lakoff, G. *Don't Think of an Elephant: Know Your Values and Frame the Debate*. Chelsea Green Publishing, 2004.
40. P. Ekman, *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, W.W. Norton & Company, 2009.
41. Timothy R. Levine. *Duped: Truth-Default Theory and the Social Science of Lying and Deception* First Edition. 2019. 384 P.
42. Ting-Toomey, S., & Dorjee, T. *Communicating Across Cultures*. The Guilford Press, 2018.
43. Vrij, A. *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*. Chichester: Wiley, 2008. 502 p.
44. van Dijk, Teun A. *Discourse and Power*. Palgrave Macmillan, 2008.

ДОДАТКИ

Додаток А

Obama's and Rouhani's

Speeches at UN

Obama's speech:

We (Actor) will dismantle (Material process) terrorist networks (Goal) that threaten (material Process) our people(Goal). Whenever possible we (Actor) will build (Material Process) the capacity of our partner (Goal), respect(Material Process) the sovereignty of nations (Goal) and work (Material Process) to address the root cause of terror(Goal). But when it is necessary to defend (Material Process) the United States (Goal) against terrorist attacks, we(Actor) will take direct actions (Material Process) and finally we (Actor) will not tolerate (Material Process) the development (Goal) or use of weapons of mass destruction so we (Actor) reject(Material Process) the development of nuclear weapons (Goal).

Rouhani's speech:

The Iranian people, (Actor) in a judiciously sober choice in the recent election, voted (Material Process) for the discourse of hope, foresight and prudent moderation (Goal). In foreign policy, the combination of these elements means that the Islamic Republic of Iran, (Actor) will act responsibility (Material Process) with regard to regional and international security (Goal).

Додаток Б

Donald Trump's Inaugural Address

Every four years, we gather on these steps to carry out the orderly and peaceful transfer of power, and we are grateful to President Obama and First Lady Michelle Obama for their gracious aid throughout this transition. They have been magnificent. Thank you.

Today's ceremony, however, has very special meaning, because today we are not merely transferring power from one administration to another, or from one party to another, but we are transferring power from Washington, D.C., and giving it back to you, the people.

For too long, a small group in our nation's capital has reaped the rewards of government, while the people have borne the cost. Washington flourished, but the people did not share in its wealth. Politicians prospered, but the jobs left and the factories closed. The establishment protected itself, but not the citizens of our country. Their victories have not been your victories. Their triumphs have not been your triumphs, and while they celebrated in our nation's capital, there was little to celebrate for struggling families all across our land. That all changes, starting right here and

right now, because this moment is your moment—it belongs to you. It belongs to everyone gathered here today, and everyone watching, all across America. This is your day. This is your celebration, and this, the United States of America, is your country.

What truly matters is not which party controls our government, but whether our government is controlled by the people. January 20th, 2017 will be remembered as the day the people became the rulers of this nation again. The forgotten men and women of our country, will be forgotten no longer. Everyone is listening to you now. You came by the tens of millions to become part of a historic movement, the likes of which the world has never seen before. At the center of this movement is a crucial conviction: that a nation exists to serve its citizens.

Americans want great schools for their children, safe neighborhoods for their families, and good jobs for themselves. These are just and reasonable demands of righteous people and a righteous public, but for too many of our citizens a different reality exists. Mothers and children trapped in poverty in our inner cities, rusted out factories, scattered like tombstones across the landscape of our nation, an education system flush with cash, but which leaves our young and beautiful students deprived of all knowledge, and the crime, and the gangs, and the drugs that have stolen too many lives and robbed our country of so much unrealized potential. This American carnage stops right here and stops right now.