

СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

РОЗМИРСЬКА ЮЛІЯ АНАТОЛІЇВНА

УДК 159.923:[316.47:316.772.4]-057.87

ДИСЕРТАЦІЯ

КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВІ СТИЛІ
МІЖОСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ

19.00.05 – «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи»

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Ю. А. Розмирська

Науковий керівник – Засекіна Лариса Володимирівна, доктор психологічних
наук, професор

Луцьк – 2018

АНОТАЦІЯ

Розмирська Ю. А. Комунікативно-мовленнєві стилі міжособової взаємодії студентів. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.05 – «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи». – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, 2018; ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», Івано-Франківськ, 2018.

У дисертації представлено теоретико-емпіричне обґрунтування поняття комунікативно-мовленнєвий стиль у контексті міжособової взаємодії студентів. Визначено основні виміри дослідження стильової організації особистості, а саме стиль особистості, стиль пізнання, стиль діяльності та стиль життя. Відповідно окреслено основні категоріальні одиниці комунікативно-мовленнєвого стилю: міжособова взаємодія, комунікативно-мовленнєва компетентність, когнітивні стилі та стилі спілкування.

У роботі, операціоналізовано поняття комунікативно-мовленнєвий стиль як системну характеристику особистості, що зумовлює її комунікативно-мовленнєву поведінку, і визначає провідний спосіб вирішення нею комунікативних задач, а також характер взаємодії з оточуючим світом за допомогою мовлення.

За основу класифікації досліджуваних стилів взято чотири типи вербальних комунікативних стилів: прямий-непрямий, складний-стислий, особистісний-контекстуальний, інструментальний-афективний, кожному з яких відповідає відповідне змістове наповнення. Показниками міри ефективності/деструктивності були обрані функціональні характеристики стилю особистості: оптимальності, компенсаторності, адаптивності та результативності.

Представлено концептуальну модель комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації особистості студента яка передбачає, що

досліджувані стилі детермінуються темпераментом, моторними та перцептивними стилями, стилями операцій і дій; безпосередньо пов'язані із когнітивними стилями; функціонують на рівні та в єдності з такими компонентами як: емоційні, мотиваційні, атрибутивні, захисні стилі, стилі подолання, поведінки і діяльності. Щодо функцій, то до них відносяться: планування, взаємодії, адаптивна, інструментальна, регулююча та функція контролю.

Процедура експериментального дослідження містила: 1) дослідження особистісних станів і властивостей студентів; 2) визначення стилів діяльності, пізнання, життя, які нерозривно пов'язані зі стильовою організацією особистості; 3) визначення провідного комунікативно-мовленнєвого стилю на матеріалі неформальної аргументації.

З метою аналізу емпіричних даних та розуміння проблеми комунікативно-мовленнєвого стилю був використаний метод експертного дослідження на матеріалі дискурсу неформальної аргументації та дискримінативний аналіз який дозволив визначити п'ять груп респондентів: група із прямим-розгорнутим, прямим-стислим, непрямим-стислим, непрямим-розгорнутим, а також група із комбінованим стилем.

Експериментальне вивчення дозволило проаналізувати статистично значущі відмінності між групами студентів з найбільш вираженими комунікативно-мовленнєвими стилями. За шкалою спрямованість на результат, яка входить до структури діяльності особистості, найбільші значення рангів є для групи з комбінованим стилем, що свідчить про оптимальне оцінювання результату діяльності. Це дає поштовх до неупередженого ставлення до людей і подій, а також створює оптимальні умови для особистісного зростання. Також статистично значущі відмінності спостерігаються за шкалами емоційного інтелекту: керування своїми емоціями та емпатія. Вміння адекватно зовнішньо виражати емоції найбільш виражене у групі прямий-стислий стиль, що показує зв'язок високої саморегуляції емоцій із мовленнєвою лаконічністю у процесі комунікації. Шкала емпатія є

найбільш значущою для студентів з прямим-стислим стилем, відтак, ця група досліджуваних найкраще регулює свої емоції у процесі соціальної взаємодії, може зрозуміти позицію іншого, і відповідно відрегулювати мовленнєву експресію. Відповідно до мотиваційних стильових особливостей були виявлені відмінності за шкалами мотив самоповаги та оцінка свого потенціалу. Найбільш важливим ставити та досягати дедалі важчі цілі в однотипній діяльності виявилось для представників прямого-розгорнутого і прямого-стислого стилю. За шкалою оцінки власного потенціалу найбільш високі ранги спостерігаються у студентів з прямим-розгорнутим стилем. Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про те, що комунікативно-мовленнєві стилі нерозривно пов'язані з особистісними станами і слугують важливим структурним компонентом стильової організації особистості.

Окреслено факторну структуру та змістове наповнення комунікативно-мовленнєвих стилів дало змогу виділити для кожного з них основну характеризуючу особливість. Для студентів з провідним непрямим-розгорнутим стилем – це емоційно-раціональна характеристика; з прямим-розгорнутим – діяльнісно-впевнена; з прямим-стислим – мотиваційно-емоційна; з непрямим-стислим – рефлексивна, з комбінованим – емоційно-вольова. У факторній структурі всіх стилів активними виявились емоційна, мотиваційна, когнітивна та діяльнісна сфера особистості. Водночас, спостерігаються деякі відмінності, зокрема, у непрямому-розгорнутому стилі основний акцент робиться на емоційності процесу комунікації; в прямому-розгорнутому – на активізацію діяльнісної сфери суб'єкта комунікації; в прямому-стислому – на когнітивну сферу і емоційну складову взаємодії; в непрямому-стислому увага рівномірно розподіляється між емоційною, мотиваційною та когнітивною складовими; у комбінованому стилі найбільш вираженою є мотиваційна сфера особистості.

Визначено зв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів з типами міжособової взаємодії. При оцінці реальної картини взаємодії з оточуючими студенти надали перевагу двом типам відносин. Перший – відповідально-

великодушний (поєднання авторитарного і альтруїстичного типів) – притаманний особам з вираженим прямим-стислим і прямим-розгорнутим стилем. Другий – співпрацююче-конвенціональний (дружелюбний та альтруїстичний типи), його представники – студенти з непрямым-розгорнутим, непрямым-стислим і комбінованим стилем. При оцінці бажаної (ідеальної) картини міжособової взаємодії студенти теж розділилися на дві групи – прихильники відповідально-великодушного (прямий-стислий, прямий-розгорнутий), і власно-лідуючого (непрямий-стислий, непрямий-розгорнутий) типу відносин. Представники комбінованого стилю надали перевагу рівнозначно двом зазначеним типам взаємовідносин.

Проаналізувавши психолінгвістичні особливості діалогічних текстів студентів, варто відмітити, що студентам з прямим-стислим і непрямым-розгорнутим стилями притаманні середні показники за кожною з характеристик. Тобто найбільш оптимальними для ефективного мовлення та сприймання його змісту є використання чітких конструкцій, які притаманні стислому полюсу комунікативно-мовленнєвого стилю. Вважаємо, що найскладнішим для сприймання є прямий-розгорнутий стиль, що може слугувати на заваді ефективної міжособової взаємодії, Натомість найбільш когнітивно простим є непрямий-стислий стиль, що може розглядатися як найбільш ефективний у доборі мовних засобів для побудови міжособової взаємодії. Представників прямого-розгорнутого і комбінованого стилів, можна охарактеризувати як емоційно збалансованих та орієнтованих на ефективну міжособову взаємодію.

Здійснено теоретично-емпіричне моделювання даних щодо прояву комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів і визначено потенційні зони динаміки кожного з них. Для непрямого-розгорнутого стилю – це розвиток спрямованості на себе, вміння заявляти про свої потреби та власні переживання; для прямого-розгорнутого – цілеспрямована робота над усвідомленням процесу спілкування із можливим використанням технік усвідомленої комунікації із mindfulness-орієнтованої

терапії. Важливою зоною потенційного розвитку прямого-стислого стилю є розвиток спрямованості на реципієнта на основі емоційної саморегуляції, вміння розпізнавати емоції інших людей, розвинений емоційний інтелект; непрямого-стислого – розвиток спрямованості на результативний аспект комунікації, яка часто має певну ціль (інформативну, емоційну, комунікативну). Потенційною зоною розвитку комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю вважаємо розвиток збалансованої спрямованості на себе, на реципієнта та на зміст повідомлення.

Ключові слова: стиль, стильова організація особистості, комунікативно-мовленнєвий стиль міжособової взаємодії, комунікативно-мовленнєва поведінка, особистісні характеристики, факторна структура, типи міжособових взаємин.

SUMMARY

Rozmyrska Y. A. Communicative-speech styles of students' interpersonal interaction. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation for the Scholarly degree of Candidate of Psychology, Speciality 19.00.05 – Social Psychology; Psychology of Social Work. – Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, 2018; Vasyl Stefanyk Pecarpathian National University, Ivano-Frankivsk, 2018.

The thesis presents the theoretical and empirical study of the concept of communicative-speech style in the context of the students' interpersonal interaction. The main dimensions of the study of the style organization of the personality, namely the personality style, style of cognition, style of activity and lifestyle are determined. Thereafter, the main categorical units of communicative-speech style are defined: interpersonal interaction, communicative-speaking competence, cognitive styles and communication styles.

The concept of communicative-speech style is operationalized as a systemic personality characteristic that determines his/her communicative-speech behavior, and determines the predominant way of communicative tasks solution, as well as the nature of interaction with the social world by means of speech.

Four types of verbal communicative styles were theoretically and empirically described: direct-indirect, elaborate-succinct, personal-contextual, instrumental-affective, each of which corresponds to the corresponding content. The indicators of the effectiveness/destructiveness of the personality style were defined: optimality, compensatory, adaptability and effectiveness.

The model of communicative-speech styles in the stylistic organization of the student's personality assumes that the styles are determined by the temperament, motor and perceptual styles, styles of operations and actions; directly related to cognitive styles; function on a level and in unity with such components as: emotional, motivational, attributive, protective styles, styles of coping, behaviour and activities. The styles perform the following functions planning, interaction, adaptive, instrumental, regulatory and control functions.

The procedure of the experimental study included: 1) the study of students' personality qualities; 2) research of the styles of activity, cognition, life, which are inextricably linked with the individual stylistic organization; 3) research of the leading communicative-speech style on the material of informal argumentation. For the purpose of analyzing empirical data and understanding the problem of communicative-speech style, the method of expert research on the material of the discourse of informal argumentation and discriminatory analysis that allowed the identification of five groups of respondents was used: a group of direct-elaborate, direct-succinct, indirect-succinct, indirect-elaborate, as well as a group with a combined style.

Experimental study allowed analyzing statistically significant differences between groups of students with the predominant communicative-speech styles.

The scale of the focus on the result, which is part of the structure of the person's activity, the highest rank values is for a group with a combined style, indicating an optimal evaluation of the result. This gives impetus to an unbiased attitude to people and events, and also creates the optimal conditions for personal growth. Also statistically significant differences are observed in the scales of emotional intelligence: managing their emotions and empathy. The ability to

adequately express externally emotions is most expressive in the group of direct-succinct style, which shows the connection of high self-regulation of emotions with speech laconicity in the process of communication.

The empathy scale is most important for students with a direct-succinct style, so this group of researchers best regulates their emotions in the process of social interaction, can understand the position of the other, and accordingly adjust the speech expression. According to the motivational stylistic peculiarities, differences in scale were identified as the motive of self-esteem and assessment of their potential. The most important to set and achieve ever heavier goals in the same type of activity was for the representatives of direct-elaborate and direct-succinct style. According to the scale of assessment of their own potential, the highest ranks are observed in students with a direct-elaborate style. Thus, the results of the research show that communicative-speech styles are inextricably linked with personal states and serve as an important structural component of the stylistic organization of personality.

The outlined factor structure and content of the communicative-speech styles allowed revealing the main characteristic features for each of them. For students with a predominant indirect-elaborate style – this is an emotional and rational characteristic; with direct-elaborate – activity-confident; with direct-succinct – motivational-emotional; with indirect-succinct – reflexive, with a combined – emotional-volitional.

In the factor structure of all styles, emotional, motivational, cognitive and activity spheres of personality were active. At the same time, there are some differences: in the indirect-elaborate style the main emphasis is on the emotionality of the communicative process; in the direct-elaborate – on activation of the activity sphere of the subject of communication; in the direct-succinct – on the cognitive sphere and the emotional component of the interaction; in indirect-succinct attention is evenly distributed between emotional, motivational and cognitive components; in the combined style the most expressive is the motivational sphere of personality.

The connection of communicative-speech styles with types of interpersonal interaction is determined. The results of empirical research showed that in the process of interpersonal interaction the students preferred two types of relationships. The first one is responsible-generous (the combination of authoritarian and altruistic types) – is inherent in individuals with a pronounced direct-succinct and direct-elaborate style. The second is cooperative-conventional (friendly and altruistic types), its representatives are students with indirect-elaborate, indirect-succinct and combined style. In assessing the desired (ideal) picture of interpersonal interaction, students also were divided into two groups – supporters of responsible-generous (direct-succinct, direct-elaborate), and self-leader (indirect-succinct, indirect-elaborate) type of relations. The representatives of the combined style equivalently preferred the two types of relationships mentioned above.

After analyzing the psycholinguistic peculiarities of students' dialogic texts, it is worth noting that students with direct-succinct and indirect-elaborate styles have average indicators for each of the characteristics. That is, the most optimal for effective speech and the perception of its content is the use of precise constructions that are inherent in the succinct pole of the communicative-speech style. We consider that the most difficult for interpreting is the direct-elaborate style that can serve as a barrier for effective interpersonal interaction. Instead, the most cognitively simple is an indirect-succinct style that can be regarded as the most effective in choosing linguistic means to build interpersonal interaction. The representatives of direct-elaborate and combined styles, can be called emotionally balanced, and focused on effective interpersonal interaction.

The theoretical and empirical modeling of data concerning the manifestation of communicative-speech styles in the interpersonal interaction of students is carried out and the potential dynamics zones of each of them are determined. For the indirect-elaborate style it is the development of self-orientation, the ability to declare their needs and their own experiences; for direct-elaborate – integrated work on understanding the process of communication with the possible use of

technics of informed communication with mindfulness-oriented therapy. An important area of potential development of the direct-succinct style is the development of the direction of the recipient on the basis of emotional self-regulation, the ability to recognize the emotions of other people and the developed emotional intelligentsia; indirect-succinct – the development of the focus on the effective aspect of communication, which often has a certain purpose (informative, emotional, communicative). The potential area of the development of the combined communicative-speech style is the development of a well-balanced orientation of the speakers towards themselves, the recipients and the content of the message.

Key words: style, stylistic organization of personality, communicative-speech style of interpersonal interaction, communicative-speech behavior, personality characteristics, factor structure, types of interpersonal relationships.

Список праць здобувача, у яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1. Цьось Ю. А. Комунікативно-мовленнєві властивості у стильовій організації особистості. *Психолінгвістика*: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»]. Переяслав-Хмельницький, 2014. Вип. 16. С. 164 – 174.

2. Цьось Ю. А. Емпірична реальність комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психолінгвістика*: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»]. Переяслав-Хмельницький, 2015. Вип. 18 (1). С.140-151.

3. Цьось Ю. А. Мотиваційна складова стильової організації особистості у міжособовій взаємодії студентів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки*. Херсон, 2015. Вип. 2, Т. 2. С.111-115.

4. Засєкіна Л. В. Ю. А. Цьось Аргументація як вираження комунікативно-мовленнєвих стилів особистості. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 27. С.31-44.
5. Цьось Ю. А. Емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 28. С. 282-293.
6. Цьось Ю. А. Факторна структура різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. Budapest, 2016. V (44). Issue 92. P.84-88.
7. Цьось Ю. А. Поняття стилю і стильової організації особистості. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень»: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції студентів і аспірантів (14–15 травня 2014 року): у 3 т. Луцьк, 2014. Т. 2. С. 501–503.
8. Цьось Ю. А. Психологічні особливості стильової організації діяльності студентів різних спеціальностей. *Актуальні проблеми соціалізації особистості*: матеріали II науково-практичного семінару (20 травня 2015 року) [за заг. ред. Л. В Засєкіної]. Луцьк, 2015. С. 95–97.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ ОСОБИСТОСТІ.....	21
1.1 Поняття стилю та стильової організації особистості.....	21
1.2. Комунікативно-мовленнєві стилі особистості: концептуалізація поняття.....	32
1.3. Комунікативно-мовленнєві стилі у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів.....	56
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ СТУДЕНТІВ.....	72
2.1. Соціально-психологічне забезпечення дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів.....	72
2.2. Емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів на матеріалі аргументації.....	93
2.3. Індивідуально-психологічні та особистісні властивості студентів із різними комунікативно-мовленнєвими стилями.....	113
РОЗДІЛ 3. ФАКТОРНА СТРУКТУРА КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ ТА ЇЇ ПРОЯВИ У МІЖОСОБОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ.....	131
3.1. Факторна структура різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів.....	131
3.2. Взаємозв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів і типів міжособової взаємодії студентів.....	150
3.3. Психолінгвістичні маркери комунікативно-мовленнєвих стилів студентів.....	159
3.4 Вплив комунікативно-мовленнєвих стилів на міжособову взаємодію студентів: теоретико-емпіричне моделювання.....	165

ВИСНОВКИ.....	174
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	177
ДОДАТКИ.....	196

ВСТУП

Актуальність теми. Мова і мовлення є одними з центральних категорій соціальної психології, адже визначають ефективність соціалізації особистості, її комунікативну активність та глибину інтерперсональних стосунків. Основними напрямками дослідження мови і мовлення у контексті психології міжособової взаємодії є не стільки вибір конкретних лінгвістичних засобів для ефективної комунікації, як вивчення співвідношення індивідуальних способів використання мови для побудови ментальних репрезентацій про світ та ситуацій спілкування, у яких співрозмовники обмінюються такими репрезентаціями. При цьому в контексті дискурсивної парадигми саме соціальні ситуації визначають розвиток особистості та її мовлення як індивідуально-своєрідних способів використання мови для розвитку ефективної міжособової взаємодії.

У зв'язку з розвитком дискурсивної онтології у фокус уваги потрапляють передусім дослідження спільнот та їх представників, мовленнєвих актів та дискурсивних практик, які визначаються конкретними правилами і нормами діалогічної взаємодії, що необхідні для плідної комунікації в конкретній ситуації.

Сучасні наукові пошуки дискурсивної онтології пов'язані з теорією соціального конструкціонізму (К. Герген, Дж. Шоттер, Р. Харре та ін.) і дискурсивним переворотом, основною ідеєю яких є твердження, що притаманні особистості ментальні конструкції світу – це результат соціальних взаємодій, а мова дає можливість структурувати ці ментальні конструкції відповідно до психологічних особливостей представників соціальної групи і особливостей ситуації.

З цього погляду дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів у контексті міжособової взаємодії студентів у різних соціальних ситуаціях набувають важливого значення, адже дають змогу вирішувати не лише навчально-професійні проблеми, а й формулювати і розв'язувати задачі

особистісного розвитку: становлення ідентичності, зростання професійної компетентності, покращення соціальних контактів.

Незважаючи на відсутність тлумачення поняття комунікативно-мовленнєвих стилів у науковій літературі, існують дослідження комунікативної та мовленнєвої поведінки (І. О. Зимня, В. В. Соколова, І. А. Стернін), комунікативних стилів (В. В. Мкртичян, Ю. М. Караулов), стилів спілкування (В. Н. Куніцина, Р. Нортон), комунікативної та мовленнєвої діяльності, комунікативних і мовленнєвих здібностей (А. М. Богуш, Е. Гонзалес, В. Гудікунст, Л. В. Засєкіна, Л. О. Калмикова, М. О. Орап, Дж. Пеннебейкер, Т. О. Піроженко, Дж. Хенкок та ін.), що дає змогу не лише обґрунтувати та операціоналізувати поняття комунікативно-мовленнєвого стилю, а й визначити його місце у контексті стильової організації особистості загалом.

Таким чином, важливість комунікативно-мовленнєвих стилів у ефективній міжособовій взаємодії студентів, з одного боку, та відсутність комплексних досліджень цієї проблеми, з іншого, – зумовлюють актуальність дослідження та вибір теми: **«Комунікативно-мовленнєві стилі міжособової взаємодії студентів»**.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до основних положень перспективного та поточного планів наукової роботи кафедри загальної і соціальної психології та соціології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки і є складовою комплексної державної теми «Когнітивно-поведінкові та психолінгвістичні стратегії подолання психічної травматизації особистості» (державний реєстраційний номер 0115U002345).

Тему дисертаційного дослідження затверджено на засіданні вченої ради Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (протокол № 6 від 27 грудня 2013 р.) та узгоджено в Міжвідомчій раді з координації наукових досліджень у галузі педагогічних та психологічних наук в Україні (протокол № 8 від 15 грудня 2015 р.).

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та емпірично виявити комунікативно-мовленнєві стилі міжособової взаємодії студентів.

Відповідно до поставленої мети сформульовано **завдання** дослідження:

1. На основі теоретико-методологічного аналізу проблеми здійснити теоретичний аналіз наукових досліджень у вітчизняній та зарубіжній літературі щодо проблем комунікативних і мовленнєвих стилів особистості, стильової організації особистості, міжособової взаємодії студентів з урахуванням вікових особливостей юнацтва.

2. Сконструювати концептуальну модель комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів.

3. На емпірично-діагностичному рівні дослідити прояви індивідуально-психологічних особливостей комунікативно-мовленнєвих стилів міжособової взаємодії студентів; визначити види комунікативно-мовленнєвих стилів на матеріалі дискурсу аргументації та їх зв'язок із різними типами міжособової взаємодії студентів, їхніми особистісними станами і властивостями.

4. Визначити психолінгвістичні маркери різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів міжособової взаємодії студентів та означити потенційні зони розвитку цих стилів.

Об'єкт дослідження – міжособова взаємодія студентів.

Предмет дослідження – комунікативно-мовленнєві стилі міжособової взаємодії студентів.

У процесі дослідження було використано такі **методи**:

1) *теоретичні* – аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, систематизація наукової літератури з проблеми комунікативно-мовленнєвих стилів міжособової взаємодії студентів;

2) *емпіричні* – «Особистісний опитувальник ЕРІ» Г. Айзенка для визначення особистісних станів і властивостей студентів, опитувальник «Мета-Засіб-Результат» О. О. Карманова для визначення стилів діяльності, методика

«Вільне сортування слів» В. О. Колги, методика «Фігури Готшильда» для визначення когнітивних стилів, методика «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла для визначення емоційних особливостей стильової організації особистості, тест «Оцінка рівня комунікабельності» В. Ф. Ряховського, опитувальник В. Гербачевського, «Тест Т. Лірі» для визначення стилів комунікативної і міжособової взаємодії, метод «Аналіз структурних особливостей неформальної аргументації Ш. Сузукі» для виявлення комунікативно-мовленнєвих стилів, контент-аналіз аудіозаписів діалогів студентів для визначення психолінгвістичних маркерів комунікативно-мовленнєвих стилів;

З) *математико-статистичні методи* – метод описової статистики (для визначення груп досліджуваних відповідно до прояву різних комунікативно-мовленнєвих стилів), факторний аналіз (для визначення факторної структури комунікативно-мовленнєвих стилів студентів); критерій Крускала–Уолліса (для визначення значущих відмінностей між групами студентів із різними комунікативно-мовленнєвими стилями); дискримінантний аналіз (для інтерпретації відмінностей між виокремленими групами досліджуваних, критерій Каппа для визначення адекватності експертної оцінки. Аналіз отриманих результатів здійснено за допомогою методів математично-статистичної обробки даних. Використано комп'ютерну програму статистичної обробки лінгвальних даних Textanz 2000, а також SPSS for Windows.

Організація і база дослідження. Дослідження відбувалося на базі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна. До вибірки увійшло 167 студентів (128 дівчат та 39 хлопців) різних спеціальностей (педагогічна освіта, соціально-політичні науки, природничі науки, фізико-математичні науки, геодезія та землеустрій, сфера обслуговування), 3-го та 4-го курсу навчання.

Наукова новизна дисертаційного дослідження полягає в тому, що *вперше* визначено та обґрунтовано поняття комунікативно-мовленнєвих

стилів та сконструйовано концептуальну модель комунікативно-мовленнєвих стилів стильової організації та міжособової взаємодії студентів; визначено факторну структуру комунікативно-мовленнєвих стилів, встановлено зв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів із типами міжособової взаємодії та особистісними властивостями, визначено психолінгвістичні маркери стилів та означено зони їх потенційного розвитку;

– *уточнено* методологічні принципи дискурсивної парадигми для дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів, *удосконалено* наукові уявлення про вплив мовлення на комунікативну поведінку особистості та зв'язок останньої зі стильовою організацією особистості; *конкретизовано* процедуру психолінгвістичного аналізу неформальної аргументації та психолінгвістичного аналізу діалогічного мовлення студентів;

– *подальшого розвитку* набули ідеї щодо покращення міжособової взаємодії студентів з урахуванням їхніх комунікативно-мовленнєвих стилів.

Практичне значення полягає в тому, що емпіричним шляхом обґрунтовано адекватність апробованого комплексу соціально-психологічних та психолінгвістичних діагностичних засобів для вивчення комунікативно-мовленнєвих стилів міжособової взаємодії студентів. Діагностичні результати можуть використовуватися психологами-консультантами як параметри можливої консультативної і тренінгової роботи зі студентами. Висновки роботи можуть використовуватися при викладанні навчальних дисциплін «Соціальна психологія», «Теорія і практика соціально-психологічного тренінгу», «Психолінгвістика».

Основні результати дослідження **впроваджено** в навчальний процес Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (довідка № 03-28/02/4253 від 31.10.2017 р.), Рівненського державного гуманітарного університету (довідка № 232 від 30.10.2017 р.), Чернігівського національного університету імені Т. Г. Шевченка (довідка № 44 від 03.11.2017 р.), Херсонського державного університету (довідка № 14-26/2077

від 01.11.2017 р.), Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського (довідка № 06/57 від 02.11.2017 р.).

Особистий внесок автора. Розроблені теоретичні положення й отримані емпіричні результати належать винятково автору. У статті, написаній у співавторстві з Л. В. Засекіною, доробок здобувача полягає у визначенні загальної ідеї, розробці процедури і використанні психолінгвістичного аналізу на матеріалі дискурсу неформальної аргументації для вивчення комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. Розробки та ідеї співавтора у дисертації не використовувалися.

Апробація результатів дослідження. Окремі розділи та дисертацію обговорено на засіданні кафедри загальної і соціальної психології та соціології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (Луцьк, протокол №06 від 07.11.2017 р.). Результати дисертаційного дослідження представлено автором на *14-ти міжнародних науково-практичних конференціях*: «Актуальні проблеми психолінгвістики та психології мовлення особистості» (Луцьк, 2014, 2015, 2017), «Проблеми емпіричних досліджень у психології» (Краків, 2014), «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень» (Луцьк, 2014, 2015), «Актуальні дослідження в соціальній сфері» (Одеса, 2015), «Психологія та педагогіка: методика та проблеми практичного застосування» (Львів, 2015), «Психолінгвістика в сучасному світі» (Переяслав-Хмельницький, 2014, 2015, 2017), «Особистість і суспільство: методологія і практика сучасної психології» (Луцьк, 2015, 2016), Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: проблемы сетевого взаимодействия в инклюзивном образовании (Рязань, 2015); *2-х науково-практичних конференціях і семінарах*: «Актуальні проблеми соціалізації особистості» (Луцьк, 2015), «Актуальні проблеми практичної психології» (Глухів, 2015).

Надійність та вірогідність результатів дослідження забезпечено обґрунтованістю вихідних теоретико-методологічних засад, використанням комплексу методів, адекватних меті та завданням роботи, поєднанням

кількісного та якісного аналізу емпіричних даних, застосуванням методів математичної статистики, апробацією результатів на практиці.

Публікації. Основні результати дисертаційного дослідження відображено у 19 наукових працях (1 у співавторстві), з яких 6 статей – у виданнях, що включені до переліку фахових у галузі психології, 2 статті – в іноземних збірниках наукових праць, 11 – у збірниках матеріалів наукових конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (200 найменувань, з них – 25 іноземними мовами) та 12 додатків. Загальний обсяг дисертації становить 219 сторінок. Основний зміст роботи викладено на 162 сторінках. Робота містить 20 рисунків, 35 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ ОСОБИСТОСТІ

1.1. Поняття стилю і стильової організації особистості

В енциклопедичних словниках термін «стиль» трактується як: 1) індивідуально-специфічний спосіб (манера, прийоми) поведінки, тобто характеристика процесу діяльності; 2) сукупність відмінних рис творчості визначеного автора, інакше кажучи, характеристика продукту діяльності [14].

Історія виникнення терміну «стиль» починається ще з часів античності: з грецької «*stylos*» – паличка для письма на дерев'яних табличках вкритих воском [153]. З одного боку паличка мала гострий кінець, з іншого – тупий, для письма та відповідно стирання написаного. Така двозначність етимології цього поняття зумовила і подальшу біполярність його застосування.

Загалом в психології виділяють три етапи формування значення терміну «стиль»:

1) в контексті психології особистості для опису індивідуальних способів взаємодії людини зі своїм соціальним оточенням (А. Адлер, Г. Олпорт та ін.), 20 – 50-ті рр. ХХ ст.;

2) для вивчення індивідуальних відмінностей в способах пізнання свого оточення («когнітивний стиль»; Г. Гарднер, Дж. Кляйн, Г. Уіткін та ін.), 50 – 60-ті рр. ХХ ст.;

3) гіперузагальнення поняття стиль, його застосування до всіх сфер життєдіяльності, ототожнення стилю з індивідуальними відмінностями в психічній діяльності (Р. Стернберг, Б. Кольб, Б. Лу Ливер, І. П. Шкуратова, О. В. Лібін та ін.), 80-ті рр. ХХ ст. – наш час [154].

Оскільки предмет нашого дослідження пов'язаний з усіма зазначеними напрямками дослідження цієї категорії, розглянемо її докладніше. Протягом усієї історії психології формувалося визначення терміну «стиль». Кожен вчений, або наукова школа бачили його трактування по-своєму. Так,

А. Адлер стверджував, що стиль – це «ієрархія життєвих цілей і способів, яким суб'єкт надає перевагу для їх досягнення». [149, с. 6]. Г. Олпорт трактував стиль як «систему операцій, до якої особистість схильна в силу своїх індивідуальних особливостей» [149, с. 6].

В 50-тих рр. ХХ ст. науковці приділили особливу увагу розробці поняття когнітивний стиль, який тлумачився як «формально-динамічна характеристика інтелектуальної діяльності, не пов'язана зі змістовими (результативними) аспектами роботи інтелекту» [155, с. 20]. Передували цьому розробки представників напрямку «New Look», які довели перспективність особистісного підходу у вивченні пізнавальних процесів. Паралельно Р. Бремсон та А. Харрісон вивчають стилі мислення та виділяють їх типи: синтетичний, аналітичний, прагматичний, ідеалістичний, реалістичний, а Е. де Боно описує види мисленнєвих установок: фактологічна, емоційна, критична, оптимістична, творча, синтетична. Р. Лазарус, в свою чергу, теж приєднався до цієї наукової течії та ввів поняття копінг стилю – «спосіб поведінки людини у важкій ситуації (конструктивний, захисний)» [170, с. 3-4].

Одним із основних підходів до вивчення когнітивних стилів є роботи Меннінгерської групи (Дж. Кляйн, Р. Гарднер та ін.). Когнітивні стилі розуміються вченими як «індивідуальні форми контролю пізнавальних процесів, що забезпечують їх адекватність і спрямованість на узгодження потреб індивіда і вимог середовища» [148, с. 15]. Представники цього напрямку виділяють декілька когнітивних стилів (когнітивних контролів):

- згладжування/підкреслювання відмінностей – відображає міру взаємодії нових образів зі слідами пам'яті;
- діапазон еквівалентності (понятійна диференціація) – проявляється в різноманітності категорій, які людина використовує для групування об'єктів за схожістю;
- ригідність/гнучкість пізнавального контролю – характеризує міру лабільності в організації пізнавальних процесів і проявляється в здатності

людини переключатися на інші види та способи діяльності відповідно до об'єктивних умов;

- вузькість/широта сканування (екстенсивність-помірність перцептивного поля) – характеризує здатність до розподілу і фокусування уваги, до точного і деталізованого відображення ситуації, фіксації її значимих ознак та міри охоплення різних аспектів відображуваного матеріалу;

- толерантність/нестійкість до нереального досвіду – здатність об'єктивно оцінювати враження, які суперечать знанням і досвіду людини;

- полезалежність/полenezалежність (психологічна глобальність-диференціація);

- когнітивна простота/складність сприйняття – відображається в його багатомірності, кількості біполярних координат, за допомогою яких суб'єкт сприймає і описує об'єкти та інших людей;

- рефлексивність/імпульсивність – відображає схильність суб'єкта до більш чи менш розгорнутого і детального аналізу ситуації при необхідності прийняття рішення, особливо в умовах невизначеності;

- категоризація/концептуалізація – відображає схильність суб'єкта в завданнях на класифікацію використовувати поняття на основі зовнішньої схожості стимулів, або ж їх функціональних відношень [148].

Отже, основним завданням дослідження когнітивних стилів є вивчення впливу стилю на різні етапи обробки інформації.

Тлумачення когнітивних стилів як індивідуальних способів обробки інформації та форми контролю пізнавальних процесів, наближає їхню сутність до природи когнітивних стратегій. Водночас між ними існує значна відмінність. Так, когнітивні стратегії Дж. Брунер визначає як спосіб одержання, збереження і використання інформації для досягнення конкретних дій. Інакше кажучи, стратегія характеризується результативністю, а стиль – процесуальністю, формально-динамічними властивостями. В Оксфордському словнику психологічних термінів

зазначається, що стратегія, передусім, – це план вироблених дій, тоді як стиль – це характеристика або спосіб виконання певної активності.

Серед вітчизняних вчених дослідників стилю варто виділити Ю. О. Самаріна, в роботі якого вперше було вжито цей термін. Проводячи вивчення особливостей розумової діяльності старших школярів, науковець визначив стиль як феномен, що походить із трьох компонентів: спрямованості особистості, свідомої регуляції своїми психічними процесами, і володіння технічними прийомами діяльності. Стиль розглядається як проблема двох полюсів: є «раціональні стилі», що надають розумовим можливостям логічний напрям, і «нераціональні» [148, с. 10].

Вивченням індивідуального стилю діяльності займався Є. О. Клімов. Вчений трактував його як «індивідуально-своєрідні системи психологічних засобів, до яких свідомо чи стихійно звертається людина в цілях найкращого узгодження своєї індивідуальності з предметними зовнішніми умовами діяльності» [62, с. 107]. Найбільш загальновизнаними ознаками індивідуального стилю можна вважати наступні:

- а) стійка система прийомів і способів діяльності;
- б) обумовленість певними особистими якостями;
- в) ефективне пристосування до об'єктивних вимог.

В структурі індивідуального стилю вчений виділяє дві групи: 1) ядро – особливості, які проявляються мимоволі або ж без помітних зусиль, основою є властивості нервової системи; 2) «прибудова» до ядра – особливості, які виробляються внаслідок свідомих чи стихійних пошуків. В ядро включаються дві категорії особливостей: одні сприяють успіху, інші перешкоджають йому (включають компенсаторні механізми). У «прибудову» до ядра стилю також входять дві категорії особливостей: одні пов'язані з використанням позитивних можливостей суб'єкта, інші мають компенсаторне значення.

Проте, засновником і основним теоретиком цілого напрямку вивчення індивідуального стилю діяльності став В. С. Мерлін. В своїй концепції

інтегральної особистості, індивідуальний стиль діяльності вчений розглядає як системоутворюючу та системорозвиваючу ланку [45]. В. С. Мерлін зазначає, що поняття стилю як цілісної психологічної характеристики дуже широко застосовується в сучасних дослідженнях, але набуло розпливчастого вигляду. У зв'язку з цим він поставив завдання відокремити поняття індивідуального стилю діяльності від інших психологічних концепцій стилю.

На відміну від зарубіжних вчених, які розглядають стиль як характеристику особистості, В. С. Мерлін в структурі індивідуального стилю, так як і Є. О. Клімов, виділяє типологічно зумовлені прийоми діяльності, основою яких є або застосування позитивних, або ж компенсація негативних особливостей реагування. Відповідно до цього в структурі стилю є механізми адаптації та компенсації. Однією з умов формування індивідуального стилю вчений розглядає позитивне ставлення до діяльності. До того ж, в контексті розробки проблем інтегральної індивідуальності В. С. Мерлін відзначає, що «індивідуальний стиль визначається всіма ієрархічними рівнями індивідуальності: під впливом вище розташованих ієрархічних рівнів індивідуальності відбуваються зміни в проявах нижчих рівнів» [92, с. 66].

Стиль діяльності також є предметом дослідження Я. Стреляу. Під «стилем діяльності» вчений розуміє спосіб виконання певної дії, характерної для даного індивіда (великого значення науковець надає властивостям темпераменту) [140]. Є. П. Ільїн – вивчаючи «стиль діяльності» як систему способів здійснення тактики виконання тієї чи іншої роботи, говорить про те, що не варто пов'язувати з ним успішність виконання діяльності, оскільки вона, передусім, залежить від здібностей, знань і вмінь, а стиль лише допомагає проявитись їм повною мірою [45]. К. О. Абульханова-Славська – зазначає, що індивідуальний стиль діяльності – це «стійкі, узагальнені особливості здійснення діяльності певною особистістю» [1, с. 84]. Тобто, свій стиль здійснення діяльності проявляється в особистісній активності людини, її становленні як суб'єкта діяльності, коли до діяльності виникає власне ставлення.

Окрім стилю діяльності, вчена вводить поняття стилю життя. Розглядаючи поняття «стиль життя», К. О. Абульханова-Славська, зазначає, що це здатність особистості організувати життя за власним замислом у відповідності до своїх схильностей, прагнень. Чим менше людина продумає, осмислює своє життя, чим менше вона прагне організувати його хід, визначити основний напрямок, тим більше, зазвичай, її життя стає наслідувальним, схожим на життя інших людей, стандартним. К. О. Абульханова-Славська також наголошує на тому, що «люди різною мірою є суб'єктами життя (тобто здатні проявити власний стиль життя), оскільки вони різною мірою прагнуть і можуть реально організувати своє життя як ціле, з'єднати його окремі плани, сфери, виділити головний напрямок» [1, с. 21-22].

Поняття стилю життя також використовується в інших вітчизняних і зарубіжних працях. Розглянемо їх більш докладно. Так, у розумінні В. В. Латинова, стиль життя – це «система найближчих комунікативних цілей і способів їх досягнення» [79; с. 92-93]. За Б. Б. Коссовим, стиль життя – це «стійка система способів життєдіяльності людини, що визначає співвідношення властивостей особистості і об'єктивних вимог діяльності» [149, с. 22]. Дж. Ройс і Е. Поуелл пропонують розглядати стиль життя як «стратегію для досягнення індивідуальних цінностей і реалізацію особистісних почуттів у світі, в якому кожен індивід повинен жити так, щоб оптимізувати свої особистісні смисли» [170, с. 3]. Тобто, у визначенні стилю життя поняття стилю та життєвої стратегії часто ототожнюються.

Ще один дослідник стилю людини, О. В. Лібін, визначає його як «стійкий цілісний паттерн індивідуальних проявів, що проявляється в наданні переваги індивідуумом конкретній формі (способу) взаємодії з фізичним і соціальним середовищем» [139, с. 11-12].

З часом поняття стиль почали застосовувати в поєднанні зі все більш різноаспектними поняттями. Так, Б. О. Вяткін пропонує вивчати стиль активності – системне утворення – багаторівневе і багатокomпонентне,

обумовлене системою різнорівневих індивідних властивостей, спрямоване на досягнення успіху в діяльності; Л. Я. Дорфман вивчає індивідуальний емоційний стиль – взаємини об'єктивних вимог емоційної діяльності і властивостей індивідуальності [31]; В. І. Моросанова – стиль саморегуляції; О. Я. Андрос – стиль самоорганізації діяльності [139] і т. ін.

У зарубіжній психології широко використовуються поняття: навчальні стилі у моделі Д. Колба, який вирізняє рефлексивне спостереження, абстрактну концептуалізацію і активне експериментування; стилі виховання (авторитарний, співробітництво, гіперопіка і т.ін.); стилі управління (авторитарний, демократичний, ліберальний гнучкий) [101].

Говорячи про функції стилю, І. П. Шкуратова виділяє наступні:

- адаптаційна (приспособлення індивідуальності до вимог даної діяльності і соціального середовища);
- компенсаторна (формування будь-якого стилю будується на сильних сторонах індивідуальності, але з врахуванням слабких сторін);
- системоутворююча (дає змогу, з одного боку, формуватися стилю на основі багатьох раніше складених характеристик індивідуальності, з іншого – впливати на велику кількість аспектів поведінки людини);
- самовираження (можливість виразити себе через унікальний спосіб виконання діяльності або через манеру поведінки) [170].

Загалом існує декілька варіантів класифікації стилів. Найбільш лаконічна належить Д. Ройсу і Е. Поуеллу, вони виділяють три «стилі життя»:

- альтруїстичний (смысл якого полягає у служінні людям);
- індивідуальний (спрямований на самоактуалізацію);
- ікарістичний (за іменем міфічного героя Ікара, спрямований на творчість) [170, с. 25].

В. О. Толочек пропонує за основні критерії систематизації стилю брати характер та вид активності. Першу групу В. О. Толочек називає стилі адаптації – локальні системи узгодження індивідуальності зі специфічними

зовнішніми умовами (організація психічної діяльності в певній сфері прояву). Ця група стилів відображає особливості адаптації людини до середовища, прояви її індивідуальності, організації моторної, емоційної, когнітивної схем. Друга група – стилі діяльності – включає системи поєднання індивідуальності з трудовими, професійними, технологічними системами (будуються з врахуванням об'єктивної будови середовища). Дані стилі характеризують як людина включається в професійно-трудова і технологічні системи. Третя група – стилі взаємодії – це системи взаємин людини з іншими в соціальному та соціо-технічному середовищах. Четверта група – стилі ставлення – відображають особливості сприйняття світу, особистісні смисли, цінності та ін. Схема класифікації В. О. Толочка відображає зовнішні детермінанти стилю (окрім індивідуальності людини) – характер і ступінь організованості середовища (діяльності і взаємодії людей). Посилення будь-якої детермінанти приведе до «зміщення» стилю, його зміни і розвитку [149].

Автор формально-динамічної моделі індивідуальності, О. В. Лібін, показав, яке місце займає стиль в ієрархічній структурі особистості поряд із такими інтегральними параметрами, як темперамент, здібності, інтелект, характер. Кожен параметр, за О. В. Лібіним, не є виключно автономним утворенням, а знаходиться в загальному полі взаємодії. Темперамент включає два основних компонента: активність і емоційність (реалізуються в фізичному та комунікативному середовищі). Здібності та інтелект визначають продуктивність функціонування всієї системи індивідуальності в конкретних ситуаціях. Характер визначається стійкими мотиваційними тенденціями, типом самооцінки та балансом позитивного-негативного життєвого досвіду. Конструкт стилю розглядається як механізм, що інтегрує програми психобіологічних програм і характеристики процесу соціалізації. Відповідно О. В. Лібін визначає дві основні функції стильового механізму в структурі особистості: об'єднуючу та компенсаторну.

В своїй концепції вчений також пропонує ієрархічну структуру стилів. В ній розроблені стильові фрейми – мінімальні набори взаємопов'язаних ознак, що володіють відмінною специфікою; показаний суттєвий вплив на процес стилеутворення конституційних компонентів – властивостей нервової системи та темпераменту. Проте, стильові характеристики, на відміну від темпераментних, перебувають в значно більшій залежності від «змістових» підструктур особистості – рис характеру.

Науковець стверджує, що продуктивним є уявлення про стиль людини як про симптомокомплекс характеристик різних рівнів індивідуальності. Його формування залежить від виникнення різних типів поєднання індивіда з середовищем та меншою мірою піддається впливу конкретних цілей в процесі життєдіяльності. Зовнішній контур стильового симптомокомплексу утворюють такі функціональні характеристики, як компенсаторність, оптимальність, адаптивність та результативність. Вони також є мірою конструктивної–деструктивної активності людини. Оптимальність розуміється як можливість досягнення суб'єктом максимального об'єму інформації в даних умовах при мінімальних витратах часу та енергії, а також збереження при цьому стійкого функціонального компенсаторного стану. Компенсація чи декомпенсація – збереження балансу чи виникнення дисбалансу індивідуальних властивостей. Адаптивність – ефект регуляторних механізмів, що дозволяють людині синхронно перебудовуватись у зв'язку зі змінами в середовищі. Результативність – міра відповідності поведінки людини вимогами вирішуваного завдання.

У своїй теорії О. В. Лібін визначає також відповідні метапараметри (інтегральні виміри), що відображають специфіку стилю людини:

- інтенсивність – помірність характеризує енергетичний потенціал особистості, проявляється у вигляді передумови активності, спрямованої на адаптацію, засвоєння і перетворення оточуючої дійсності;
- стійкість – мінливість характеризує різноманітність поведінкових стратегій особистості у зв'язку з типом режиму життєдіяльності;

- широта – вузькість діапазону взаємодії появляється в мірі структурованості поведінки як наслідку диференційованості особистісної структури;

- включеність – дистантність особистості виступає як прояв міри автономності функціонування, що відображається в характеристиках зворотного зв'язку.

Метапараметри стилю людини утворюють систему координат, які О. В. Лібін запропонував для вивчення інструментальної сторони індивідуальної поведінки та діяльності, а також для вивчення типологічних особливостей людей [139].

Натомість, І. П. Шкуратова пропонує іншу картину співвідношення між стильовими характеристиками особистості, основану на трьох видах спрямованості поведінки людини: на себе, на інших і на предметну діяльність. Вчена інтерпретує дану схему наступним чином: кожна людина має справу з трьома світами: світом предметів (в який віднесено також світ природи), світом людей і власним внутрішнім світом. Взаємодія з об'єктами в кожному з цих світів приводить до формування стійких прийомів і способів поведінки. Найпростіше співвідносяться стилі діяльності з предметним світом і стилі спілкування зі світом людей. Когнітивні, емоційні стилі прийняття рішення включені в зовнішній контур регулювання відносин, вони є неспецифічними і універсальними, оскільки забезпечують отримання інформації з середовища та підготовку відповідних реакцій; мають двосторонню спрямованість (внутрішній світ також потребує відображення і впливу на нього з боку особистості). Крім цього на роботу з внутрішнім світом спрямовані ще стилі саморегуляції та стилі подолання, головна функція яких – підтримка рівноваги у внутрішньому контурі регулювання особистості.

Для комплексного уявлення стилю життя людини в даній схемі І. П. Шкуратова пропонує додати також перспективу, яка забезпечує інший часовий вимір для аналізу. Вчена підсумовує, що «стиль життя є

інтегральною характеристикою взаємодії особистості з середовищем і з власним внутрішнім світом, яка показує як розставлені акценти у співвідношенні трьох видів спрямованості особистості» [170, с. 11-12].

Отже, «стиль – це психічна властивість особистості, яка зумовлює поведінку людини, визначає провідний спосіб вирішення нею різноманітних задач (пізнавальних, діяльнісних, життєвих тощо) та характер взаємодії з оточуючим світом (суб'єкт-об'єктної взаємодії) загалом. Стиль формується на основі як внутрішніх характеристик особистості, так і піддається впливу соціального середовища, в якому перебуває індивід. Інакше кажучи, це гнучка, системоутворююча та системоперетворююча психічна властивість особистості» [161].

Проаналізувавши частоту вживання поняття стиль з іншими категоріями в психології, можна зробити висновок про наступні основні категоріальні одиниці у стильовій організації особистості: стиль особистості, стиль діяльності (професійні стилі, управлінські стилі, стилі виховання і навчання), стиль пізнання (обробки інформації), стиль життя.

Варто також зазначити про поняття релевантні до поняття «стиль», такі як: стратегія, манера, метод, тактика і техніка.

Не зважаючи на те, що Дж. Ройс і Е. Поуелл пропонують розглядати стиль життя як стратегію, тобто ототожнюють ці поняття, все ж варто зазначити, що стиль характеризується процесуальністю, тоді як стратегія орієнтована на результат.

Аналіз результатів теоретичного вивчення літератури стосовно сутності та класифікації стилів дає змогу окреслити місце для досліджуваних нами комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації особистості (табл. 1.1).

**Комунікативно-мовленнєві стилі у стильовій організації
особистості**

№ з/п	Класифікація стилів	Місце комунікативно-мовленнєвих стилів
1	Когнітивні стилі (Р. Гарднер, Дж. Кляйн, М. О. Холодна)	Діапазон еквівалентності (понятійна диференціація), категоризація/концептуалізація
2	Життєві стилі (Дж. Ройс і Е. Поуелл)	Альтруїстичний стиль
3	Стилi активності (В. О. Толочек)	Стилi взаємодії

**1.2. Комунікативно-мовленнєві стилі особистості: концептуалізація
поняття**

Основними категоріальними одиницями у стильовій організації особистості (як зазначалось в 1.1) є стиль особистості, стиль пізнання, стиль діяльності та стиль життя. Зважаючи на це, доцільним є встановлення основних термінологічних одиниць, через які визначається «комунікативно-мовленнєвий стиль» у всіх вищезазначених вимірах (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Концептуальна матриця категорії «комунікативно-мовленнєвий стиль»
у психології**

№	Концептуальний вимір категорії	Дослідники	Визначення
1	Стиль як характеристика особистості	А. Адлер, Г. Олпорт	Система операцій, яким суб'єкт надає перевагу в міжособовій взаємодії в силу своїх індивідуальних особливостей

2	Стиль як характеристика пізнання	Дж. Кляйн, Р. Гарднер, Дж. Брунер, Р. Бремсон, А. Харрісон, Р. Лазарус	Індивідуальні способи обробки інформації (когнітивні стилі) та форми контролю пізнавальних процесів, що реалізуються через мовленнєво-мисленнєву діяльність
3	Стиль як характеристика діяльності	Є. О. Клімов, Є. П. Ільїн, В. С. Мерлін, Я. Стреляу	Система способів здійснення комунікативних задач, успішність виконання яких залежить від мовленнєвих компетенцій, здібностей, знань і вмінь особистості (комунікативна-мовленнєва компетентність)
4	Стиль як характеристика життя	К. О. Абульханова-Славська, І. П. Шкуратова, О. В. Лібін, В. О. Толочек, Б. Б. Коссов, Дж. Ройс і Е. Поуелл	Способи та стратегії поведінки особистості, що втілюються у стилях спілкування і міжособовій взаємодії (комунікативно-мовленнєві стилі)

Вивченням комунікативно-мовленнєвого аспектів життєдіяльності людини займалися такі дослідники мовлення, як Є. М. Мехоніна (комунікативно-мовленнєва категорія), Н. І. Ашиток (комунікативно-мовленнєві вміння), Н. М. Карташова (комунікативно-мовленнєва інактивність в підлітків), Н. І. Рябкова (комунікативно-мовленнєва компетентність), М. Ю. Олешков (комунікативно-мовленнєві стратегії), Є. В. Трапезнікова (комунікативно-мовленнєвий компонент інтелектуальної

культури), Т. О. Піроженко (комунікативно-мовленнєвий розвиток), Ю. М. Лук'янова (комунікативна мовленнєва компетенція) та ін. [70; 104; 115; 116; 117; 118; 128].

Відповідно до здійснених нами теоретичних узагальнень у табл. 1.1. розглянемо комунікативно-мовленнєві стилі у вимірах міжособової взаємодії, комунікативно-мовленнєвої компетентності, когнітивних стилів та стилів спілкування.

Уся комунікативно-мовленнєва категорія, згідно з Є. М. Мехоніною – це вербальна об'єктивація певного типу міжособової взаємодії. Проте І. А. Стернін радить розглядати цю категорію як найбільш загальні комунікативні поняття, що впорядковують знання людини про спілкування і норми його здійснення. Наприклад, категорії, в основі яких лежать концепти спілкування, ввічливості, культури мовлення і т. д. [137].

Автор типології мовленнєво-комунікативної поведінки – В. В. Латинов у своїй концепції використав принцип відповідності стилю спілкування загальноприйнятим нормам поведінки в ситуації, що й визначає конкретні види міжособової взаємодії. Вчений стверджує, що мовленнєву поведінку можна описати за допомогою двох незалежних факторів: домінування-поступливості та дружелюбності-ворожості і виділяє наступні стилі мовленнєво-комунікативної поведінки:

1. Відчужений (поступливий – недружній) характеризується дистантністю, відгородженістю, сором'язливістю, зниженим рівнем активності та оптимізму, підвищеною чутливістю до страху відторгнення в міжособовій взаємодії, адекватною самооцінкою.

2. Слухняний (поступливий – доброзичливий), якому притаманна скромність, послужливість, спілкування на рівних, підтримка і схвалення співрозмовників.

3. Збалансований (середні значення за факторами домінування і дружелюбності) відрізняється активною доброзичливістю, упевненістю в собі, незалежністю, честолюбством, наполегливістю і завзятістю.

4. Турботливий (домінуючий – доброзичливий) характеризується прагненням до співпраці, незалежністю; уважністю та чутливістю, сильним прагненням до прийняття у спілкуванні.

5. Владний (домінуючий - недружній), якому притаманні прагнення до домінування і суперництва, самовпевненість, дратівливість, використання висловлювань, що знижують престиж співрозмовників [79].

На думку В. В. Латинова, стиль мовленнєво-комунікативної поведінки стабільний, але не є жорстко встановленою системою і змінюється в залежності від ситуації взаємодії, не втрачаючи своєї специфічності.

Найпоширенішою класифікацією, яка слугує міжособовим виміром комунікативно-мовленнєвих стилів у нашому дослідженні, є стилі, визначені Т. Лірі: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозріливий, покірливий, залежний, доброзичливий, альтруїстичний.

Таким чином, комунікативно-мовленнєві стилі у вимірі міжособової взаємодії виражають конкретні мовленнєві способи комунікативної взаємодії, які й визначають ефективність міжособових відносин.

Наступним виміром досліджуваної нами категорії є когнітивні стилі, які безпосередньо пов'язані із мовленнєво-мисленнєвими формами контролю пізнавальної діяльності й обробкою вербальної інформації.

Когнітивні стилі М. О. Холодна визначає як «індивідуально-своєрідні способи обробки інформації про своє оточення у вигляді індивідуальних відмінностей в сприйнятті, аналізі, структуруванні, категоризації, оцінці того, що відбувається» [155, с. 38]. У свою чергу, ці індивідуальні відмінності утворюють певні форми когнітивного реагування, відповідно до яких групи людей є схожими, або ж відрізняються один від одного. Таким чином, поняття когнітивного стилю використовується для того щоб позначити, з одного боку, індивідуальні відмінності в процесах переробки інформації і, з іншого, типи людей в залежності від особливостей організації їх когнітивної сфери [155].

Статус феноменології когнітивних стилів визначається з врахуванням деяких моментів:

- індивідуальні відмінності інтелектуальної діяльності (когнітивні стилі) відмежовувались від індивідуальних відмінностей відповідно до успішності інтелектуальної діяльності, що виявляються на основі психометричних тестів інтелекту (у вигляді IQ-відмінностей);

- когнітивні стилі, будучи характеристикою пізнавальної сфери, в той же час розглядалися як прояв особистісної організації в цілому, оскільки індивідуалізовані способи переробки інформації виявлялися тісно пов'язаними з потребами, мотивами, афектами і т. д.;

- когнітивні стилі оцінювались, в порівнянні з індивідуальними особливостями, як форми інтелектуальної активності вищого порядку, оскільки їх основна функція полягала вже не стільки в отриманні та обробці інформації про зовнішні дії, скільки в координації і регулювання базових пізнавальних процесів;

- когнітивні стилі трактувались як посередники між суб'єктом і дійсністю, які надають прямий вплив на особливості індивідуальних процесів адаптації [155].

Багатозначність терміну «когнітивний стиль» виявила себе в розмаїтті тих явищ, які підводилися під це поняття. Проте в різних визначень є спільний знаменник, пов'язаний з фіксацією ряду характерних ознак цієї психічної якості:

В теоріях когнітивних стилів, зазначає М. О. Холодна, стверджувалося, що будь-який показник міри прояву будь-якого когнітивного стилю – це «хороший» результат, так як вираженість того чи іншого стильового полюсу характеризує ефективність інтелектуальної адаптації людини до вимог об'єктивної дійсності. Особливий статус стильових характеристик інтелектуальної діяльності був пов'язаний з визнанням їх особливої ролі в регуляції індивідуальної поведінки, при цьому стильової підхід розглядався як один з варіантів пояснювальної теорії

особистості. Крім того, в теорії когнітивних стилів акцент зміщувався на проблему індивідуальності (унікальності) людського розуму у вигляді визнання існування у кожної людини індивідуально-своєрідних способів організації пізнавального контакту зі світом.

М. О. Холодна пропонує розглядати саме ті когнітивні стилі, які складають основу феноменології стильового підходу. До них належать:

- полезалежність-полenezалежність – характеризує спрямованість суб'єкта на зовнішні чи внутрішні фактори. Люди з полезалежністю, на відміну від полenezалежних, зорієнтовані в основному на зовнішні фактори, тобто, в ситуації спілкування – на інших людей. Саме тому вони є більш спрямовані на міжособові контакти: отримують більше інформації в процесі спілкування, легше ідуть на контакт, легше вирішують конфліктні ситуації, схильні змінювати свої погляди на погляди авторитетів, надають перевагу діяльності, яка передбачає спілкування з людьми;

- вузький-широкий діапазон еквівалентності (аналітичність-синтетичність) – характеризує індивідуальні відмінності в особливостях спрямованості на схожі чи відмінні риси. Особи з вузьким діапазоном еквівалентності схильні до більш деталізованої категоризації вражень, більш точних стандартів в оцінці різних об'єктів; з широким – до оперування загальними понятійними структурами. Варто зазначити, що люди з аналітичним типом мислення звертають увагу в основному на явні фізичні властивості об'єктів (зокрема і в ході спілкування), натомість люди з синтетичним типом мислення – на приховані, додаткові значення;

- вузькість-широта категорії – характеризує міру суб'єктивної диференціації різних об'єктів на основі великої кількості понятійних категорій. Люди з вузькою категоризацією схильні деталізувати свої враження і обмежувати область застосування однієї категорії. Особи, яким притаманна широка категоризація в основному підводять під одну категорію багато прикладів, що її підтверджують;

- ригідність-гнучкість пізнавального контролю – характеризує міру суб'єктивних труднощів в зміні способів переробки інформації в ситуації когнітивного конфлікту. Ригідний контроль свідчить про труднощі в переході від вербальних функцій до сенсорно-перцептивних; гнучкий – про відносну легкість такого переходу. Даний когнітивний стиль має пряме відношення до механізмів інтеграції словесно-мовленнєвої і сенсорно-перцептивної форм досвіду;

- толерантність-нетолерантність до нереалістичного досвіду – зводиться до індивідуальних відмінностей, які характеризують способи організації інтелектуальної (а також комунікативно-мовленнєвої) поведінки в умовах порушення звичного відображення дійсності. Варто зазначити, що особи, яким властива нетолерантність до нереалістичного досвіду, схильні задавати багато уточнюючих запитань в умовах аналізу неоднозначних інтерперсональних ситуацій;

- фокусуєчий-скануючий контроль – характеризує індивідуальні відмінності розподілу уваги. Особи зі скануючим контролем швидко розподіляють увагу на багато аспектів ситуації міжособової взаємодії, виділяючи її об'єктивні деталі. Натомість увага осіб з фокусуєчим контролем завжди поверхнева і фрагментарна, при цьому, вони, перш за все, виділяють явні, найбільш помітні характеристики ситуації.

- згладжування-загострення – характеризує індивідуальні особливості збереження в пам'яті певного матеріалу. В осіб зі згладжувальним типом – матеріал в пам'яті спрощується; люди, схильні до загострення – виділяють його специфічні деталі. Варто також зазначити, що в міжособовій взаємодії люди, яким притаманне згладжування, схильні до пасивності, відсутності почуття суперництва;

- імпульсивність-рефлексивність – характеризує індивідуальні відмінності щодо схильності швидко (імпульсивність) чи повільно (рефлексивність) приймати рішення в умовах міжособової взаємодії;

- конкретна-абстрактна концептуалізація – зводиться до психологічних процесів диференціації та інтеграції понять. Для осіб з конкретною концептуалізацією характерним є: залежність від авторитету, нетерпимість до невизначеності, стереотипність рішень, ситуативний характер поведінки тощо. Особи з абстрактною концептуалізацією схильні орієнтуватись на внутрішній досвід, ризикувати, є незалежні, креативні, гнучкі тощо;

- когнітивна простота-складність – в основі даного стилю лежить суб'єктивний досвід індивіда у вигляді системи особистісних конструктів. Особи з низькою когнітивною складністю схильні віднаходити багато подібностей між собою та іншими людьми, і відповідно більш позитивно їх оцінювати. Щодо осіб, яким притаманна висока когнітивна складність, то для них характерною є екстравертність, що передбачає успішність в комунікативній взаємодії [155].

Український психолог І. М. Пасічник, вивчаючи когнітивні стилі людини, зазначає, що характеризуючи мислення людей за тих чи інших умов, ми вказуємо на такі його якості, як глибина думки, її послідовність, критичність, швидкість і гнучкість. Ці якості виступають і як індивідуальні особливості мислення людей. Глибина мислення людини характеризується її вмінням проникати в суть пізнаваних явищ, розкривати їх причини, дошукуватися їх основ, всебічно з'ясовувати їх зв'язки з іншими явищами об'єктивної дійсності, передбачати хід подій. Ця особливість мислення виявляється по-різному на різних ступенях розвитку кожної людини, в залежності від її досвіду і характеру тих пізнавальних завдань, які їй доводиться виконувати. Протилежною рисою мислення є його поверховість, яка полягає в тому, що людина вдовольняється частковим з'ясуванням зв'язків тих чи інших явищ, залишає в ньому багато неясних сторін, недостатньо диференціює ясне і неясне, зрозуміле і незрозуміле, доведене і недоведене.

Послідовність мислення полягає в умінні людини дотримуватися логічних його правил, не суперечити самій собі у своїх міркуваннях, доводити, обґрунтовувати свої висновки, стежити за тим, щоб думки впливали одна з одною, не ухилятися вбік від теми міркування, дотримуватися певного плану у викладі думок, контролювати їх хід. Послідовність – істотна властивість правильного мислення. Якщо мислення людини відзначається непослідовністю, вона не може успішно справлятися не тільки з самостійним розв'язанням нових пізнавальних завдань, а й з переконливим викладом наявних знань іншим людям.

Під самостійністю мислення розуміють уміння людини ставити нові питання, знаходити нові підходи до їх з'ясування, виявляти ініціативу в розв'язанні тих завдань, які висуває життя. Враховуючи наявні знання, людина з таким мисленням не просто спирається на них, а творчо підходить до пізнання дійсності, висуває нові пояснення, висловлює свої судження про явища цієї дійсності. Самостійність мислення – необхідна передумова новаторської діяльності людини в галузі науки і техніки. З самостійністю мислення тісно пов'язана його критичність, яка характеризується тим, що людина чітко оцінює чужі і свої думки, виявляє наявні в них сильні і слабкі сторони, не приймає за істину кожен виниклу в неї догадку, гіпотезу, а намагається довести її істинність. Критичність мислення людини полягає і в здатності її переглядати погляди, теорії, що вже склалися, змінювати їх, якщо вони вступають в суперечність з новими даними науки і практики. Новатори в науці та інших галузях нашого суспільного життя виявляють цю рису свого мислення, вони не бояться критикувати старе, віджиле, сміливо ламають застарілі погляди, норми, традиції, висувають нові ідеї. Некритичне ж мислення характеризується тим, що людина сліпо підпадає під вплив думок інших людей, їх належно не аналізуючи. Вона покvapливо приймає кожен свою думку за істину, не дбаючи про її перевірку і обґрунтування.

Важливими індивідуальними особливостями мислення є також його гнучкість і швидкість. У гнучкості мислення виявляється вміння людини

змінювати спосіб розв'язування проблеми, якщо він виявляється невідповідним, знаходити нові шляхи її розв'язання, бути вільним від шаблону в з'ясуванні питань, враховувати при цьому конкретні обставини, при яких відбуваються ті чи інші явища, події. Протилежною рисою гнучкості є інертність думки, її млявість. Швидкість мислення характеризується часом, протягом якого різні люди вирішують одні й ті ж самі пізнавальні завдання. Швидкість правильного, обґрунтованого розв'язання завдань є цінною рисою людини, необхідною у всіх галузях її діяльності.

Індивідуальні особливості мислення виявляються також у різному співвідношенні аналізу і синтезу в цьому процесі. У деяких людей виявляється схильність до детального аналізу об'єктів думки, виділення їх ознак і властивостей при недостатньому охопленні їх взаємних зв'язків. Про таких людей кажуть, що у них «аналітичний розум», мало схильний до побудови загальних синтетичних концепцій. Трапляються і люди, зокрема серед учених, яким, навпаки, бракує знання деталей, точності в їх виділенні і характеристиці, зате вони виявляють нахил до узагальнень, побудови теорій, проектів тощо [110].

Когнітивно-стильовим виміром у психологічних дослідженнях також займається вітчизняна вчена Каламаж, яка вказує на актуальність побудови когерентної теорії когнітивного стилю та перспективність досліджень у цьому напрямку. Вчена аналізує напрацювання зарубіжних та вітчизняних дослідників стосовно зв'язків когнітивних стилів між собою, з пізнавальними процесами, окремими параметрами діяльності та особистості і зазначає, що вирішуючи питання про прикладне значення когнітивно-стильових досліджень, важливо зважати на те, що однакова продуктивність суб'єктів з різними показниками когнітивних стилів досягається ціною різних психологічних та психічних затрат. Адже те, що дається без особливих зусиль особам із відповідним цій діяльності когнітивним стилем, від осіб, чий когнітивний стиль є неадекватним їй, може вимагати суттєво більших

затрат, а отже, в результаті призведе до більшої втомлюваності та виснаженості [50].

Таким чином, комунікативно-мовленнєві стилі у вимірі когнітивних зіставляються із своєрідними способами обробки вербальної інформації, формами контролю пізнавальної діяльності, що забезпечує ефективну взаємодію із соціальним світом.

Наступним виміром досліджуваної категорії є комунікативно-мовленнєва компетентність, яка визначає ефективність мовленнєвої діяльності для встановлення повноцінної комунікативної взаємодії. Комунікативна мовленнєва компетентність розглядається Т. М. Косовою як така, що складається з певних компонентів: лінгвістичного, соціолінгвістичного та прагматичного. До кожного з цих компонентів входять, зокрема, знання, вміння та навички [70].

У вітчизняній психології ґрунтовна операціоналізація поняття комунікативної мовленнєвої компетентності належить Т. О. Піроженко, яка розглядає її як необхідний чинник ефективної комунікативно-мовленнєвої діяльності. Стрижнем комунікативно-мовленнєвої діяльності є комунікативно-мовленнєві здібності, які характеризуються як індивідуальні психологічні й психофізіологічні особливості, що сприяють швидкому і якісному засвоєнню умінь та навичок застосовувати засоби спілкування в конкретній ситуації взаємодії з оточуючими. Наступним важливим поняттям концепції Т. О. Піроженко є комунікативно-мовленнєвий розвиток, який відбувається в єдності змістових та структурно-динамічних компонентів, що виявляються в поведінці, свідомості, особистісному становленні людини [117].

У загальній картині психічного зростання, зазначає Т. О. Піроженко, комунікативно-мовленнєвий розвиток демонструє низку істотних властивостей, зв'язків і ознак, що забезпечують можливість самовираження в усіх поєднаних із комунікацією видах діяльності (предметно-практичній,

ігровій, пізнавальній). Рівень комунікативно-мовленнєвого розвитку вказує на причини успішності чи неуспішності взаємодії зі світом.

Оскільки в комунікативно-мовленнєвому розвитку відображається виникнення новоутворень, що забезпечують успішність цілей взаємодії, в характеристику мовлення введені мотиви, що відбивають конкретні спонукання (потреби) до спілкування; операційні компоненти когнітивного розвитку, що характеризують розуміння системи «людина-ситуація» та рівень оволодіння адекватними засобами взаємодії в ній (експресивними і мовними) [117].

Комунікативно-мовленнєвий розвиток людини характеризує зміни в особистісних стосунках з навколишнім світом. Ці психологічні досягнення виявляються у процесах емоційно-вольової, інтелектуальної, особистісної сфери і забезпечують успішність взаємодії, розвиненість комунікативно-мовленнєвої компетентності.

Під мовленнєвою компетентністю розуміють вільне вираження своїх бажань, намірів, а також пояснення власних дій та їхнього змісту за допомогою мовних і немовних засобів. Показником мовленнєвої компетентності є спроможність людини будувати мовне спілкування з іншими [115]. Мовленнєва компетентність є необхідною умовою ефективної комунікативної компетентності.

Зміни в рівні комунікативно-мовленнєвого розвитку фіксують зростання чи зниження необхідних для ефективної комунікації вмінь:

- 1) вміння аналізувати комплексну систему «людина—ситуація»;
- 2) вміння прочитувати і розуміти експресивну інформацію ситуації спілкування, постійно орієнтуючись на учасників комунікації;
- 3) вміння встановити контакт із співрозмовником, використовуючи невербальні та вербальні засоби;
- 4) комунікативно-мовленнєві вміння, виражені в побудові адекватного мовного висловлювання;
- 5) мовні вміння (вживання мовних норм певної культури):

а) словникове багатство і точність лексики, що відповідає ситуації спілкування;

б) граматична правильність;

в) звукові характеристики мовлення – тон, інтонація, виразність, необхідний темп мовлення, дикція, спрямовані на взаєморозуміння зі співрозмовником;

б) контроль, аналіз власного мовлення [115].

Контрольованість і усвідомленість мовлення забезпечують подальший вибір оптимальних для цієї комунікації невербальних та мовних засобів.

Таким чином, на думку Т. О. Піроженко, характеристики системи «людина – ситуація» (комунікативна взаємодія) та «мовна форма – значення» (мовленнєві стилі) є тими базовими ознаками, які забезпечують успішність реальної взаємодії між соціальними партнерами. Вчена стверджує, щоб відбулося мовне спілкування, задум людини має наповнитися конкретним лексичним змістом і оформитись у граматичну модель. Таке перетворення відбувається в момент створення мовлення і призводить до утворення реальної комунікативної одиниці взаємодії – мовного висловлювання (висловлювання, текст) [115, с. 8]. Отже, мовне висловлення є одиницею аналізу операціонального (інструментального) компонента мовлення, воно відображає психологічні характеристики взаємин контакту.

Вивчаючи комунікативно-мовленнєву компетентність студентів Н. І. Рябкова зазначає, що її формування передбачає наступні вміння та навички, серед яких основними є: знайомство з основними комунікативними, мовленнєвими і етичними правилами, нормами; формування вміння точно і грамотно висловлювати думки як усно, так і письмово; вміння корегувати мовленнєву форму і тактику у відповідності з інтересами, рівнем підготовки, настроєм співрозмовника; вміння слухати і чути співрозмовника; формування вміння; розвиток вміння виступати перед аудиторією з різними цільовими установками [128].

Отже, найважливішими операціоналізуючими поняттями комунікативно-мовленнєвих стилів слугують поняття комунікації в сукупності таких емпіричних референтів, як людина і ситуація (комунікація), а також мовна форма і значення (мовлення). Слід зазначити, що усі означені поняття реалізуються у цілісній мовленнєвій діяльності. Тому розглянемо її більш докладно.

Розробкою поняття «мовленнєва діяльність» займалися М. І. Жинкін, І. О. Зимня, Л. О. Калмикова, Ю. М. Караулов, О. М. Леонтьєв, О. О. Леонтьєв, М. О. Орап, А. М. Приходько, Є. Ф. Тарасов, Л. В. Щерба, та ін. [42; 51; 58; 80; 82; 106].

За О. О. Леонтьєвим мовленнєва діяльність – це система мовленнєвих дій, які входять в певну діяльність. Відмінними її ознаками є: предметність; цілеспрямованість; мотивованість; ієрархічна (вертикальна) організація мовленнєвої діяльності, включаючи ієрархічну організацію її одиниць; фазна (горизонтальна) організація мовленнєвої діяльності [80]. Натомість, І. О. Зимня пропонує трактувати мовленнєву діяльність як цілеспрямований, мотивований, активний процес прийому та (або) видачі повідомлення, організованого соціально відпрацьованими засобами (мова) і способом (мовлення) формування й формулювання думки у спілкуванні людей один з одним [42].

У західній психології поняття діяльності завжди ототожнювалось з поняттям активності. Аналогом радянської теорії мовленнєвої діяльності в західній психології можна вважати психолінгвістику, найяскравішим представником якої є Ч. Осгуд. Термін «психолінгвістика» з часом утвердився і в радянській психологічній думці.

Серед українських психолінгвістів активно дослідженням мовленнєвої діяльності займається Л. О. Калмикова. Вона зазначає, що незалежно від методологічних і концептуальних підходів до мовлення обов'язковими характеристиками, що описують мовленнєві події або мовленнєві ситуації є:

процесуальність, суб'єкт мовлення, об'єкт мовлення, мотив, інтенція (мовленнєвий намір), мета, зміст, мовні (семантичні) засоби [52].

Розглядаючи розвиток мовлення старших дошкільників, Л. О. Калмикова виділяє наступні психолінгвістичні принципи формування мовленнєвої діяльності:

- 1) принцип комплексного розвитку всіх психічних процесів, станів і властивостей особистості;
- 2) принцип випереджального розвитку аудіювання й говоріння у становленні внутрішнього мовлення (особливого значення має «згортання» зовнішньої мови у внутрішні смислові та семантичні структури);
- 3) принцип впливу на механізми мовлення (передбачає спонукання зовнішніми засобами);
- 4) епігенетичний принцип (мовленнєва діяльність детермінована мовленнєвою активністю та компетенцією);
- 5) перцептивно-мнемонічний принцип (мисленнєвий образ є основою висловлювання);
- 6) когнітивний принцип (процес мовленнєво-діяльнісного розвитку нерозривно пов'язаний із когнітивною сферою психіки);
- 7) креативний принцип (мовлення – це індивідуальна творча діяльність);
- 8) принцип опори на алгоритми акту мовленнєвого спілкування (мовленнєва діяльність – це усвідомлене, цілеспрямоване, сплановане використання мови);
- 9) принцип урахування мовленнєвих інновацій [55].

Вважаємо, що ці принципи є актуальними для усіх вікових періодів особистості і слугують важливими орієнтирами для набуття ефективності мовленнєвої діяльності.

Серед напрямків дослідження мовлення Л. О. Калмикової є також принципи формування мовної особистості та проблема внутрішнього діалогізму [51; 53].

Аналізуючи мовленнєву діяльність в лінгвофілософських вимірах, А. М. Приходько виділяє вербальну і невербальну форми діяльності. Та зазначає, що саме вербальна діяльність задає вибір і аранжування мовленнєвих актів, визначає характер відношень між їх функціями, сприяє оптимальному розміщенню певного пропозиційного змісту в модально-епістемічній рамці висловлювання [120].

Проблему об'єднання усіх мовленнєвих феноменів вирішує у своєму дослідженні М. О. Орап [106; 107]. Зокрема, мовленнєвий досвід вчена визначає як системне утворення у психіці суб'єкта, що є процесом і продуктом переробки і впорядкування у мовленнєвій формі результатів взаємодії суб'єкта з оточуючим та котре уможливорює та опосередковує мовленнєве освоєння світу. У мовленнєвому досвіді вона виділяє дві підструктури: внутрішню – забезпечує закріплення та упорядкування результатів мовленнєвого освоєння світу; зовнішню – забезпечує опосередкування подальшого мовленнєвого освоєння [108]. До внутрішньої підструктури вчена відносить: мовленнєву здатність, мовленнєві здібності, мовленнєву компетенцію та мовленнєву діяльність. До зовнішньої структури – мовленнєву компетентність, мовну картину світу та мовленнєву культуру. М. О. Орап також зазначає, що за допомогою мовленнєвої діяльності відбувається формування та формулювання думки, що у загальному вигляді призводить до концептуалізації світу, а відповідно до ефективної комунікації людини із зовнішнім світом [108].

Варто вказати на відмінність комунікативних здібностей від мовленнєвих, оскільки комунікативні здібності – це індивідуально-психологічні особливості особистості, що забезпечують ефективну взаємодію і адекватне взаєморозуміння між людьми в процесі спілкування чи виконання спільної діяльності. А мовленнєві здібності забезпечують ефективне сприймання і породження мовленнєвих висловлювань.

Вивченням комунікативних здібностей особистості займалися такі вчені, як Л. І. Божович, М. В. Волошина (формування комунікативних

здібностей), В. А. Ганзен, Ж. М. Глозман, С. Д. Максименко, С. Л. Рубінштейн (структура комунікативних здібностей), Л. І. Божович, В. О. Кузьменко, Г. А. Міськова, Т. О. Пивоварчук (фактори розвитку комунікативних здібностей) та ін. [17; 21; 23; 72; 89; 112; 127].

Як зазначав С. Л. Рубінштейн, процес розвитку здібностей людини є процес розвитку людини [127]. Засвоєння знань та способів дій мають своєю передумовою відповідний рівень розвитку розумових здібностей. Тобто, здібності – це індивідуально-психологічні особливості людини, які відповідають умовам успішного виконання тієї чи іншої діяльності, а саме – набуття знань, умінь і навичок; використання їх у праці. В структурі здібностей вчений виділяє ядро – властивості компонентів суб'єкта спілкування, і периферію – якості, що відображають міру сформованості комунікативних вмінь. До ядерних компонентів В. А. Ганзен відносить: комунікативно-інформаційний (контактність, мовленнєві здібності, невербальна виразність, сензитивність до соціальних об'єктів, спостережливість), когнітивний (соціально-перцептивні здібності, соціальний інтелект), емотивний (емпатія, тактовність, чутливість), конативний (організаторські здібності, оптимальний стиль спілкування) і креативний (здібність до персоналізації) [21].

Психологічними чинниками розвитку комунікативних здібностей студентів, на думку Т. О. Пивоварчук є готовність майбутніх фахівців до виконання комунікативної діяльності, активізація комунікативної та когнітивної активності студентів, забезпечення мотиваційної єдності групи завдяки становленню діяльнісно-комунікативних потреб кожної особистості, оптимізація стилю внутрішньогрупової взаємодії та дотримання переважно діалогічної стратегії спілкування; урахування й використання комунікативного потенціалу студентської групи з метою оволодіння кожним її членом спеціальними знаннями, вміннями та навичками, необхідними для здійснення успішної професійної діяльності [112].

Провідну роль у розвитку комунікативних здібностей відіграє дотримання наступних педагогічних умов, вважають В. О. Кузьменко, Г. А. Міськова: врахування індивідуальності (будь-який індивідуум відрізняється своїми природними здібностями, вмінням здійснювати учбову й комунікативну діяльність, особистісними характеристиками); комунікативна спрямованість процесу навчання (вдосконалення граматично-лексичного аспекту мовлення через практичне користування мовою); гуманістична спрямованість особистісно орієнтованого навчання, що сприяє вихованню культурної, духовної особистості, здатної до саморозвитку, пізнання навколишнього світу і самопізнання; створення освітнього комунікативного середовища на засадах розвивального навчання, що передбачає орієнтацію форм, методів, засобів, характеру взаємодії учасників навчально-виховного процесу; поетапність розвитку комунікативних здібностей; забезпечення комунікативної насиченості індивідуальної і групової діяльності, референтність носіїв комунікативної культури; володіння інформацією про якісний рівень власних комунікативних здібностей [72].

Таким чином, використання терміну «комунікативно-мовленнєвий» є цілком обґрунтованим, оскільки мовленнєва діяльність – це процес мовного формування і формулювання думки для ефективного спілкування. У цьому контексті комунікація ототожнюється зі спілкуванням. На думку М. М. Слюсаревського, поняття «спілкування» і «комунікація» варто об'єднати, оскільки на відміну від радянської психології, де спілкування трактувалось дуже широко (охоплювало комунікацію, сприймання, розуміння людини людиною, а також взаємодію між людьми), у західній психології термін «спілкування» не використовують (комунікацію та взаємодію там розглядають окремо). Водночас комунікацію (спілкування) логічно вважати складовою чи аспектом взаємодії, в якій дістають вияв міжособові стосунки [130, с. 53].

На наш погляд, важливим об'єднуючим поняттям мовлення і комунікації у сполученні комунікативно-мовленнєвий є поняття «поведінка». Оскільки однією з найважливіших функцій мовленнєвої діяльності є комунікативна, то відносно новим у цьому зв'язку є поняття «комунікативна поведінка».

Термін «комунікативна поведінка» вперше використав І. А. Стернін. За ним, це поведінка, яка охоплює вербальну та невербальну складові, використовується як родове поняття щодо категорій «мовленнєва поведінка», «мовленнєве (вербальне) спілкування». Вона передбачає не лише ввічливе, еталонне спілкування, а й реальну комунікативну практику [137]. На початку цей термін застосовувався до національної комунікативної поведінки як сукупність норм і традицій спілкування певної групи народу. Проте, зараз це поняття розширилося і включає в себе групову або особистісну комунікативну поведінку.

Комунікативна поведінка характеризується певними нормами, які дозволяють охарактеризувати її як нормативну або ненормативну. Про норми комунікативної поведінки можна говорити в чотирьох аспектах: загальнокультурні, групові, ситуативні та індивідуальні норми. Групові норми відображають особливості спілкування, наприклад, за професійними ознаками; індивідуальні – особистісну культуру індивіда.

Дещо іншого підходу до визначення комунікативної поведінки дотримується В. В. Соколова та тлумачить її як сукупність правил і традицій спілкування, пов'язаних з тематикою і особливостями організації мовлення в певних умовах. На думку вченої, елементами комунікативної поведінки є: мовні етикетні формули і ситуації їх вживання; прийняті в певних ситуаціях теми спілкування; тривалість спілкування; дотримання часових рамок комунікації; інтервали спілкування різних груп людей; частота спілкування певних груп людей; пріоритети спілкування різних комунікативних груп і т. д. [134].

Щодо поняття «мовленнєва поведінка», то сьогодні в науці є його різні інтерпретації і тлумачення. Зокрема, І. О. Зимня розглядає мовленнєву поведінку як специфічну і невід'ємну частину поведінки в цілому як складної системи вчинків, дій, рухів; як форму соціального буття людини, в якому проявляється вся сукупність мовних дій і мовної діяльності людини [42].

Таким чином, мовлення виявляється найважливішим фактором становлення індивіда як соціальної особистості, а мовленнєва поведінка є її істотною характеристикою. У вимірі комунікативно-мовленнєвих стилів як характеристики діяльності найважливішим поняттям є мовленнєва діяльність, яка забезпечується відповідною компетентністю (знаннями, вміннями, навичками), що належать до системного мовленнєвого феномену – мовленнєвого досвіду, і забезпечують ефективну комунікацію.

Останнім із означених нами вимірів є стиль як характеристика життя, до якого потрапляє спрямованість на інших, що виражається у конкретних комунікативних стилях.

Поняття «комунікативний стиль» визначають як сукупність засобів та способів передачі певної інформації, унікальних, особистісно орієнтованих засобів психолінгвістичного впливу на цільову аудиторію з метою донесення думок, переконань чи іншої комунікативної інформації до комунікативного партнера(ів) [4, с. 41]. У стилі комунікативної поведінки особистості поєднуються всі стильові аспекти її взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища.

На думку В. В. Мкртичяна, комунікативний стиль – це типова манера комунікативної діяльності, маркована системою визначених динамічних (дискурсивних) одиниць [100].

Ю. Н. Караулов стверджує, що «стиль комунікації включає уявлення про особистість, яка реалізує певний стиль життя, що відображається в стилі використання мови, тобто поєднує соціально-поведінковий контекст з мовленнєвим» [58, с. 22].

І. А. Стернін визначає комунікативний стиль як домінуючу манеру спілкування, що проявляється в більшості комунікативних ситуацій [138].

Оскільки ми зазначили про сучасну тенденцію ототожнення комунікації і спілкування, вважаємо за доцільне розглянути у сукупності із комунікативними стилями, стилі спілкування.

За В. Н. Куніциною, «стиль спілкування – це індивідуальна стабільна форма комунікативної поведінки людини, яка проявляється в будь-яких умовах взаємодії – в ділових і особистих відносинах, в прийомах психологічного впливу на людей, в методах вирішення міжособових та ділових конфліктів» [7, с. 289]. Сформований індивідуальний стиль спілкування свідчить про рівень комунікативної майстерності людини.

Стиль спілкування багато в чому визначається темпераментом, психофізіологічними та особистісними характеристиками людини, набором вербальних і невербальних засобів. Він має також змістові характеристики, в яких відображаються:

- а) домінуюча мотивація особистості (потреба в спілкуванні та прийнятті, в емоційній підтримці, в самоствердженні);
- б) здібності до співпереживання і розуміння інших людей (м'якість, доброзичливість, терпимість або жорсткість, раціоналізм, егоцентризм, приписування недоліків, упередженість);
- в) рівень власної гідності (нав'язування своїх думок або спонтанність; визнання своїх помилок та недоліків або відстоювання власного «Я»);
- г) спрямованість особистості і у зв'язку з цим характер впливу на людей (маніпулятивний, демократичний, поступливий) [77].

Автор найбільш вживаної класифікації комунікативних стилів за способами взаємодії з іншими людьми в процесі спілкування Р. Нортон стверджує, що стиль комунікації – це переважаючий спосіб чи манера комунікації, в якій особистість подає себе іншим і яка сформована під впливом культурних та індивідуальних характеристик. Комунікативний стиль розглядається також як метаповідомлення, що вказує на конкретний,

індивідуально-своєрідний спосіб розуміння та інтерпретації мовного повідомлення [76].

Р. Нортон виділяє дев'ять стилів поведінки людини в ситуаціях комунікативної взаємодії: домінуючий, драматичний, суперницький, активний, вражаючий, м'який, уважний, відкритий та дружній. Кожному стилю відповідають певні комунікативні характеристики. Наприклад, представники домінуючого стилю багато говорять, перебивають і контролюють розмову, для них притаманна стратегія на зниження ролі інших в комунікації. Люди з драматичним стилем поведінки часто перебільшують та емоційно насичують розмову. Представники суперницького стилю часто сперечаються та проявляють агресію; активного – використовують експресивні жести та манеру поведінки, є енергійними в комунікації. Люди з вражаючим стилем поведінки намагаються виражати свої ідеї та почуття в незабутній для оточуючих манері. Ті, кому притаманний м'який стиль рідко проявляють нервовість по відношенню до інших, переважно спокійні. Представники уважного стилю поведінки вміють слухати та підтримувати співрозмовника; відкритого – активно проявляють емоції та почуття; дружнього – проявляють підтримку та позитивно реагують на співрозмовника [76].

Говорячи про невербальні комунікативні стилі, варто згадати типологію, розроблену І. Альтманом та М. Говейном, яка має вигляд чотирьохполюсної моделі. В основі вказаної типології є ідея про те, що характер комунікації істотно залежить від протистояння індивідуальної та суспільної ідентичності особистості, а також від відкритості/закритості в процесі взаємодії. Вимір індивідуальність-колективність (суспільна ідентичність) дає змогу зрозуміти, наскільки людина проявляє себе в соціокультурних ситуаціях як індивідуаліст або як особа, включена в сімейні, групові, етнічні зв'язки. Індивідуалізм проявляється в прагненні до просторової приватності, в монохромному способі діяльності; колективність

– в інтеграції, колективному просторі взаємодії і поліхромній організації діяльності [76].

Горизонтальні полюси відкритість/закритість показують міру відкритості комуніканта до інших учасників ситуації. Показник даного виміру досліджується на основі експліцитного або імпліцитного вживання специфічних невербальних сигналів, таких як паравербальні знаки, жести, міміка. Вони демонструють смисли, оцінки того, що відбувається, прояв особистісного статусу, активність, реакцію на комунікативні події.

Поєднання виділених І. Альтманом та М. Говейном вимірів утворюють наступні ідеальні моделі невербальних стилів комунікації:

- індивідуально-експліцитний (регулює особисту приватність (інтимність) за допомогою виразних жестів);
- індивідуально-імпліцитний (служує для захисту власної ідентичності, використовуючи не явні жести і рухи тіла, що вказують на відповідну дистанцію влади);
- колективно-експліцитний (сприяє зміцненню норм групи, збереженню публічної особи, демонструючи експресивні жести);
- колективно-імпліцитний невербальний стиль (підтримує групові норми і публічну особу з посиленням на існуючу дистанцію влади) [76].

У цьому вимірі варто згадати також комунікативно-мовленнєві стратегії, які М. Ю. Олешков визначає як результат організації мовленнєвої поведінки у відповідності до прагматичної цілеустановки, інтенції (в широкому сенсі – загальний намір відповідно до поставленої прагматичної цілі продуцента). комунікативна стратегія мовлення передбачає підбір фактів і їх подачу у відповідній послідовності, змушує до адекватної побудови мовлення, обумовлює підбір і використання мовленнєвих засобів. Стратегія, зазначає вчений, проявляється в тактиці – сукупності мовленнєвих дій, прийомів. М. Ю. Олешков виділяє чотири комунікативно-мовленнєві стратегії: інформаційно-аргументуюча, манулюлятивно-консолідуєча, експресивно-апелятивна і контрольна-оцінна. При реалізації інформаційно-

аргументаційної стратегії в процесі комунікації в модальному фокусі висловлювань знаходяться факти і знання учасників мовленнєвої взаємодії і використовуються наступні тактики – передача інформації, корекція моделі світу і контроль над розумінням. Основна ціль маніпуляційно-консолідуючої стратегії – викликати бажані зміни в широкому екстракомунікативному контексті ситуації, вона може бути реалізована у вигляді чотирьох тактик: підпорядкування, контроль над ініціативою, над темою, над діяльністю. Щодо експресивно-апеляційної стратегії, то метою є висловлення своїх почуттів, емоцій, оцінок, настроїв у відношенні мовленнєвих проявів адресата і комунікативної ситуації загалом. У фокусі знаходяться інтенції, мотиви, плани, особисті вподобання комунікантів, а серед комунікативно-мовленнєвих тактик використовуються: формування емоційного настрою, самопрезентація, дискредитація, встановлення, або ж блокування контакту. Реалізація контрольної-оцінної стратегії передбачає показ суспільної значимості статусу комунікантів, а основною ціллю є оцінка як співрозмовника, так і ситуації чи події, що виникає в умовах взаємодії. Стратегія може бути реалізована за допомогою таких тактик як отримання інформації, власне оцінка, оцінка поведінки і відношення, емотивна оцінка [104].

Таким чином, результати теоретичного аналізу дають змогу зробити такі узагальнення.

Комунікативно-мовленнєвий стиль – це системна характеристика особистості, яка зумовлює її комунікативно-мовленнєву поведінку, і визначає провідний спосіб вирішення нею комунікативних задач, а також характер взаємодії з оточуючим світом за допомогою мовлення. При цьому комунікативно-мовленнєва поведінка розглядається нами як сукупність мовленнєвих актів для встановлення ефективної комунікативної (суб'єкт-суб'єктної) взаємодії. Комунікативно-мовленнєвий стиль – це нове поняття, яке вміщує в собі як набір індивідуально-своєрідних психологічних способів

координування власної комунікативної поведінки, так і внутрішні особистісні властивості конструювання значень за допомогою мови.

Враховуючи відсутність комплексних досліджень категорії комунікативно-мовленнєвих стилів у науковій літературі, ми спробували визначити їхню природу у чотирьох вимірах стильової організації особистості загалом: стиль як характеристика особистості (стилі міжособової взаємодії), стиль як характеристика пізнання (когнітивні стилі), стиль як характеристика діяльності (мовленнєва діяльність і комунікативна компетентність), стиль як характеристика життя (комунікативні стилі). Відповідно до цих вимірів, можна зробити висновок про сутність комунікативно-мовленнєвих стилів, яка полягає у їхній детермінованості особистісними властивостями і станами, взаємообумовленості із пізнавальними процесами, впливом на різні види діяльності і на життєздійснення загалом.

1.3. Комунікативно-мовленнєві стилі у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів

Для визначення видів та особливостей комунікативно-мовленнєвих стилів студентів розглянемо класифікації, які найбільше наближаються до означеного нами поняття.

У своїй праці «Мова як соціальна дія: соціальна психологія та мова», Т. В. Гольтгрейвз розглядає сильний та слабкий мовленнєві стилі, які впливають на комунікативну взаємодію. Сильний варіант має багато спільного з попередньо підготовленим дискурсом, хоча і не співпадає з ним повністю. Зазвичай він зіставляється з мовленням чоловіків. Слабкий варіант асоціюється з жіночим мовленням, для якого характерні інтенсифікатори, беззмістовні прикметники, широка динаміка інтонації, використання вставних слів та фраз, точність в граматиці, надмірна ввічливість і т. ін. [176].

За Л. В. Засекіною, мовні стилі, з одного боку, виражають подібність у комунікації шляхом використання однакових службових слів, а з іншого – за умови їх перетину одночасно конструюють і виражають гармонійні міжособові відносини між людьми [38].

Проте, існує необхідність розрізняти мовні та мовленнєві стилі особистості, зважаючи на сутність мовлення як виразника індивідуальної психіки.

Мовленнєві стилі – це своєрідні способи обробки вербальної інформації на етапах її сприймання і породження у процесі взаємодії особистості із соціальним світом [38].

Вчена пропонує класифікацію мовленнєвих стилів:

- усвідомлене / автоматизоване мовлення (досліджується за допомогою коефіцієнта перетину службових слів);
- зосередженість на новизні / відомості інформації (досліджується за допомогою коефіцієнту перетину найчастотніших іменників та дієслів);
- сила / слабкість зв'язності мовлення, що означає ступінь складності його сприйняття (досліджується за динамікою коефіцієнту глибини зв'язності тексту) [38].

Згідно з поглядами американських дослідників культури та міжособової комунікації В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі, стиль – це мета-повідомлення, що визначає контекст, відповідно до якого людина сприймає та інтерпретує вербальну інформацію [180].

Дослідники виокремлюють 4 види вербальних комунікативних стилів (verbal communicative styles):

- прямий-непрямий;
- складний-стислий;
- особистісний-контекстуальний;
- інструментальний-афективний [180].

Оскільки запропоновані стилі повною мірою відповідають нашому визначенню комунікативно-мовленнєвих стилів розглянемо їх детальніше.

Прямий-непрямий стиль залежить від динаміки міри відкриття мовцями своїх намірів через пряму вербальну комунікацію. Прямий вербальний комунікативний стиль належить до словесних повідомлень, які відображають справжні наміри мовців з точки зору їх потреб та бажань в процесі дискурсу. Натомість, непрямий стиль відноситься до словесних повідомлень, які маскують та приховують справжні наміри мовців з огляду на їх потреби, бажання та цілі в ситуації дискурсу.

Вимір прямий-непрямий стиль – слугує для виявлення можливих відмінностей і подібностей в мовленні різних людей. Для прямого стилю характерним є індивідуалізм, низький рівень включення в контекст, утвердження власних потреб та інтересів. Натомість, для непрямого – колективізм, високий рівень спрямованості на співрозмовника, утвердження взаємних потреб та інтересів, відстоювання загальної гармонії в розмові.

Складний-стислий вербальний комунікативний стиль включає в себе три мовленнєві стилістичні варіанти: складний, точний та стислий. Складний стиль характеризується використанням багатого, експресивного мовлення в щоденних розмовах; точний – передбачає, що одиничний внесок інформації в розмову має бути не більшим і не меншим ніж того, що потребує взаємодія; стислий – включає в себе використання недомовленостей, пауз і замовчування в повсякденних розмовах.

Особистісний стиль є індивідуально центрованим мовленням, в той час як центром контекстуального стилю є рольове мовлення. Особистісний вербальний комунікативний стиль характеризується використанням конкретних мовних засобів, спрямованих на підвищення почуття «Я» особистості, а контекстуальний – на підкреслення почуття рольової ідентичності. В першому випадку значення має підкреслення «особистісного»; в другому – певних рольових відносин.

Особистісному стилю надають перевагу особи, для яких звичною є незначна роль дистанції, низка спрямованість на співрозмовника та неформальність у взаємодії. Натомість контекстуальний використовують

особи з високим інтересом до співрозмовника, та мовці, які надають великого значення дистанції, формальностям.

Інструментальний вербальний комунікативний стиль передбачає використання мовлення, спрямованого на відправника повідомлення, на мету комунікації; афективний – націлений на отримувача повідомлення та на сам процес комунікації і включає два компоненти: інтуїтивне чуття та невербальну виразність. Він спрямований на досягнення ідентичності із співрозмовником та повне взаємовираження комунікантів. Інструментальний стиль пов'язаний із потребою у самовираженні та порушенні ідентичності з комунікативним партнером.

Використовуючи матеріал, який відображає вербальні засоби, зазначені у працях американських вчених, та адаптуючи його до української мови, можемо виділити конкретні види комунікативно-мовленнєвих стилів та їх прояви у мовленні впродовж міжособової взаємодії.

Таблиця 1.3

Класифікація комунікативно-мовленнєвих стилів та їх змістові прояви у міжособовій взаємодії

№	Стиль	Змістове наповнення
1.	Прямий	- вставні слова, що виражають впевненість у тому, що повідомляється («абсолютно», «точно», «безумовно», «безперечно»); - особовий займенник «я»; - експресивність: якісно-означальні прислівники («складно», «легко»), дієприкметники («чудовий»).
	Непрямий	- вставні слова, що виражають невпевненість («можливо», «мабуть», «ймовірно», «дещо»); - особовий займенник «ми»; - займенники, що співвідносяться з прикметниками («чийсь», «нічий»), заперечні («ніхто») та

		означальні займенники («весь», «всякий», «кожен»).
2.	Складний	- багатослівність; - прикметники вищого і найвищого ступенів порівняння; - метафори, приказки, ідіоми, прислів'я.
	Стислий	- лаконічність; - парафрази (переказ своїми словами); - паузи, мовчання.
3.	Особистісний	- початок речення – основне повідомлення; - слова, що зв'язують зміст тексту: сполучні слова, прислівники, утворені злиттям прийменника з числівником («по-перше», «по-друге»), складні прислівники, утворені з кількох основ («насамперед»); - прямолінійність: розмовні слова і фразеологізми, жаргон (експресивно-забарвлена лексика, синонімічна до слів загального вжитку); - відсутність репрезентації життєвих ролей.
	Контекстуальний	- початок речення – контекстна інформація; - причинні, наслідкові та умовні сполучники («бо», «тому, що», «як», «так що», «тому»); - формалізм: канцеляризми, відсутність емоційно-експресивних мовленнєвих засобів; - репрезентація життєвих ролей.
4.	Інструментальний	- відсутність стилістичних прийомів; - чіткі, логічно побудовані вислови; - переривання: взаємонакладення, просте переривання, просте перемикання, мовчазне переривання, втручання;

		- відсутність гумору.
	Афективний	- стилістичні прийоми: конотація, евфемізм, антитеза, метонімія, синекхода; - нечіткі, розпливчасті фрази; - відсутність переривань; - гумор: іронія, оксюморон, пародія. сатира, сарказм, анекдот, жарт, каламбур.

Грунтовний аналіз вербальних комунікативних стилів, за В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі, дає змогу їх зіставити з інтегральними вимірами стилю особистості, за О. В. Лібіним (рис. 1.1). Прямому-непрямому стилю відповідає широта-вузькість діапазону взаємодії. Від особистісної структури мовця та міри структурованості його поведінки відповідно залежить і ступінь вербального прояву намірів учасника комунікативного процесу.

Складний-простий стиль зіставляється із інтенсивністю-помірністю енергетичного потенціалу особистості. Багатослівність, чи лаконічність мовлення залежить від передумов активності комунікантів, їхньої спрямованості на сприйняття, засвоєння та перетворення отриманої інформації.

Особистісний-контекстуальний стиль відповідає стійкості-мінливості поведінкових стратегій особистості. Індивідуальна форма існування людини в умовах навколишнього середовища (режим життєдіяльності) створює передумови для вибору комунікантом формальної чи неформальної взаємодії тощо.

Інструментальний-афективний стиль зіставляється з включеністю-дистантністю особистості. Міра автономності функціонування людини в процесі комунікації визначає рівень її спрямованості на задоволення потреб власного «Я» чи на підтримку взаємовираження всіх учасників взаємодії.

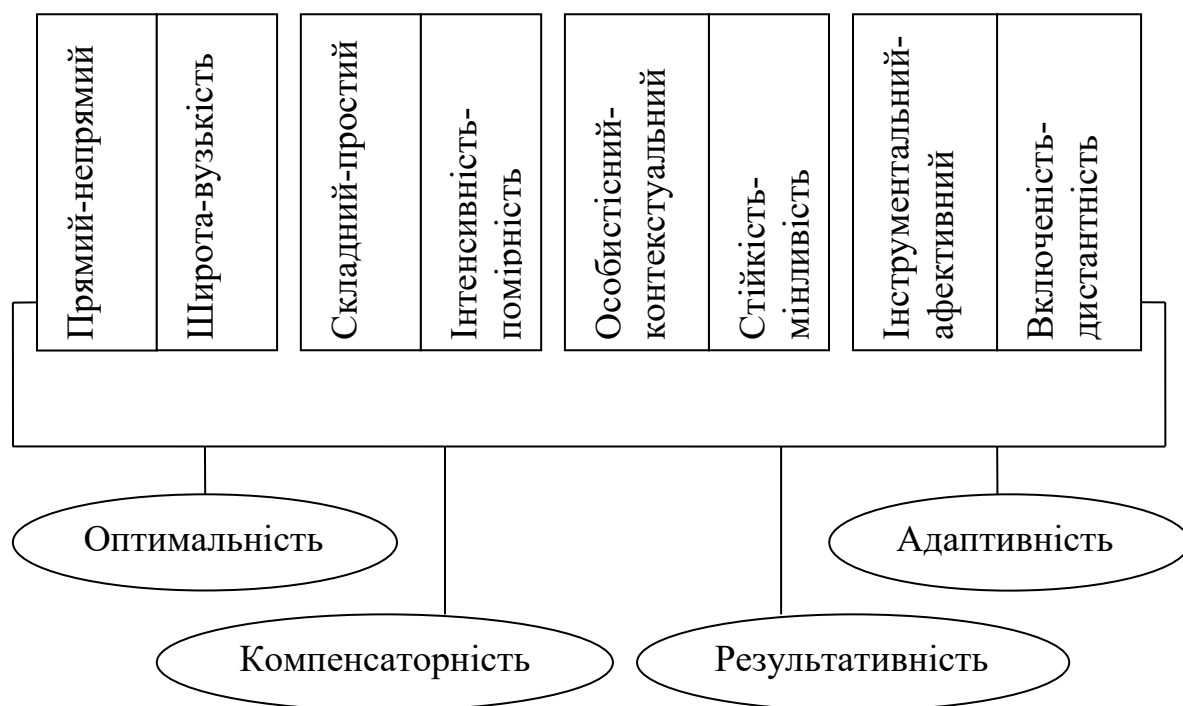


Рисунок 1.1. Співвіднесення комунікативно-мовленнєвих стилів та інтегральних вимірів особистості

Показниками міри ефективності (конструктивності / деструктивності) комунікативно-мовленнєвих стилів студентів в ситуації міжособової взаємодії слугують функціональні характеристики стилю особистості, за О. В. Лібіним:

- оптимальності – в процесі комунікації суб'єкт отримує максимальну кількість інформації, яку може засвоїти, при мінімумі витраченого часу та енергії;
- компенсаторності – характеризує міру балансу-дисбалансу індивідуальних властивостей комунікантів;
- адаптивності – здатність людини синхронно перебудовувати власну мовленнєву поведінку відповідно до змін комунікативної ситуації;
- результативності – міра відповідності поведінки людини до поставлених комунікативних завдань.

Запропонована схема (рис. 1.1) дає повне уявлення про співвідношення вербальних комунікативних стилів людини з інтегральними

характеристиками її взаємодії з навколишнім середовищем, а також пропонує адекватні критерії виміру ефективності (конструктивності/деструктивності) комунікативно-мовленнєвих стилів студентів

За основу типології міжособової взаємодії нами було взято класифікацію Т. Лірі. Вчений стверджує, що в процесі взаємодії з оточуючими особистість проявляється в певному стилі міжособової поведінки. Реалізуючи потребу в спілкуванні та досягнення поставлених цілей, людина узгоджує свою поведінку з оцінками значущих інших на рівні усвідомленого самоконтролю, а також несвідомо з символікою ідентифікації. Т. Лірі пропонує розглядати вісім основних типів стосунків людини з оточуючими: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, покірний, залежний, доброзичливий, альтруїстичний [151].

Отже, аналізуючи поняття стиль, стильову організацію особистості та роль комунікації в життєдіяльності людини, особливу увагу привертає значущість комунікативно-мовленнєвого стилю особистості. Адже при взаємодії з оточуючим світом індивід виявляє своєрідні особистісні властивості, здійснює певний вид діяльності й виражає та конструює власну життєву позицію, а також налагоджує взаємовідносини з іншими. Водночас, завдяки вмілому використанню індивідуальних своєрідних способів комунікативної поведінки з допомогою мовленнєвих засобів (комунікативно-мовленнєві стилі) стає можливим взаємовигідна кооперація в різноманітних сферах суспільного життя. Оскільки предметом нашого дослідження є міжособова (комунікативно-мовленнєва) взаємодія студентів, розглянемо соціально-психологічні особливості юнацького віку докладніше.

Юнацький (студентський) вік це період, коли відбувається початок самостійного дорослого життя. Умовно його поділяють на три етапи: 16-17 рр. – рання юність, 17-20 рр. – власне юність, 20-21 рр. – пізня юність [30]. Основними соціально психологічними характеристиками всіх, зокрема даного вікового періоду розвитку особистості є: соціальна ситуація розвитку,

провідний вид діяльності, психічні новоутворення, сфера спілкування, параметри інтелектуального розвитку та емоційні якості особистості.

Говорячи про соціальну ситуацію розвитку даного вікового періоду, перш за все, варто зазначити про необхідність самостійного вибору сфери трудової діяльності, вступу до ВНЗ, визначення свого місця в суспільстві. У зв'язку з цим змінюються соціальні вимоги до юнаків та дівчат, відбувається розширення діапазону соціальних ролей, підвищується рівень самостійності та соціальної відповідальності. Провідним видом діяльності в юнацькому віці є навчально-професійна, а основним мотивом пізнавальної діяльності – прагнення здобути соціально значиму професію. Саме тому соціальні мотиви, пов'язані з майбутнім, активно стимулюють навчальну діяльність в цьому віці. Професійна підготовка у ВУЗі проходить на основі залучення майбутнього фахівця у такі види діяльності як навчальна, науково-дослідна та громадська.

Дослідник психологічних особливостей юнацького (студентського) віку, Д. А. Донцов, виділяє наступні фактори, які складають психологічну базу професійного самовизначення цього періоду:

- соціальна потреба зайняти позицію дорослого, усвідомити себе в якості члена суспільства;
- наявність здібностей і потреб, які дозволяють повноцінно реалізувати себе в соціумі (потреба в спілкуванні та оволодіння способами його побудови; теоретичне мислення; потреба в праці, оволодіння трудовими навичками) [30].

До основних психічних новоутворень юнацького віку належать: особистісне самовизначення та становлення самосвідомості. Психологічний зміст розвитку особистості в юнацькому віці пов'язаний, в основному, саме з розвитком самосвідомості, складається практично остаточна система уявлень людини про саму себе.

Сфера спілкування в юнацькому віці відіграє важливе значення в розвитку особистості, оскільки саме в процесі комунікації з представниками

основного соціального простору юнаків і дівчат відбувається знайомство з життям і діяльністю дорослих людей, професіоналів в певній галузі. Важливим є також спілкування з однолітками, так як саме через цей особливий вид міжособових стосунків розвивається соціально-психологічна самостійність особистості. Саме студентська академічна група є основним середовищем, де формується особистість майбутнього фахівця. До особливостей студентської групи, які впливають на міжособові відносини Є. Л. Данилова відносить:

- ціль, що складається з оволодіння знаннями, вміннями, навичками і підготовки до професійної діяльності;
- навчання як провідний вид діяльності;
- індивідуальні форми роботи;
- відсутність відносин «по вертикалі»;
- відносна вікова однорідність;
- обмеженість періоду існування [27].

В юнацькому віці в інтелектуальній сфері з'являється схильність до глибшого самоаналізу і потреба систематизувати знання про самого себе. Мислення набуває емоційного забарвлення, також відбувається розвиток пам'яті. Щодо емоційної сфери особистості в юнацькому віці, то тут відбувається активна перебудова.

На думку Ж. М. Глозман, спілкування задовольняє особливу потребу людини в контакті з іншими, що виникла в процесі соціально-історичного розвитку людства. Вчена вказує на те, що потреба і активність у спілкуванні не є постійними в процесі онтогенезу і максимальна в 12-20 років (при найбільшій активності в 18-20 років), потім дещо зменшується і стає постійною для даного суб'єкта. Недостатній розвиток активності у спілкуванні негативно впливає на процесі життєдіяльності людини, зокрема на адаптацію до соціального мікросередовища та працездатність [23].

Зважаючи на вищезазначені погляди дослідників комунікативних та мовленнєвих аспектів життєдіяльності людини, доцільним є твердження, що

саме комунікативно-мовленнєвий стиль особистості, є балансуючим елементом між біологічною суттю людини та її соціальним оточенням. У зв'язку з цим, логічним є включення цього поняття в формально-динамічну модель індивідуальності О. В. Лібіна (рис. 1.2). Оскільки найповніше стильова організація особистості представлена саме у його теорії. Даний висновок ґрунтується на таких аспектах:

1) стильові прояви пов'язані із психофізіологічними та соціальними утвореннями особистості;

2) інтегральні виміри (інтенсивність-помірність, стійкість-мінливість, широта-вузькість, включеність-дистантність) можуть бути розглянуті у контексті мовленнєвої діяльності людини, що визначатиме полюс конкретного комунікативно-мовленнєвого стилю;

3) мовлення регулює прояви особистісних характеристик в мотиваційній, емоційно-вольовій, актуально-діяльнісній, когнітивній сферах.

В адаптованій нами моделі комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації особистості студента комунікативно-мовленнєвий стиль зайняв проміжну позицію між біологічними та соціальними чинниками впливу на особистість. Як видно з моделі, комунікативно-мовленнєві стилі детермінуються темпераментом, моторними та перцептивними стилями, стилями операцій і дій (рис. 1.2).

Як зазначалося вище, комунікативно-мовленнєві стилі безпосередньо пов'язані із когнітивними стилями як способами обробки і формами контролю вербальної інформації для розуміння і взаємодії із соціальним світом. Також комунікативно-мовленнєві стилі функціонують на рівні та в єдності з такими компонентами як: емоційні, мотиваційні, атрибутивні, захисні стилі, стилі подолання, поведінки і діяльності, адже всі вони задіяні у процесі комунікації з допомогою мовленнєвих засобів.

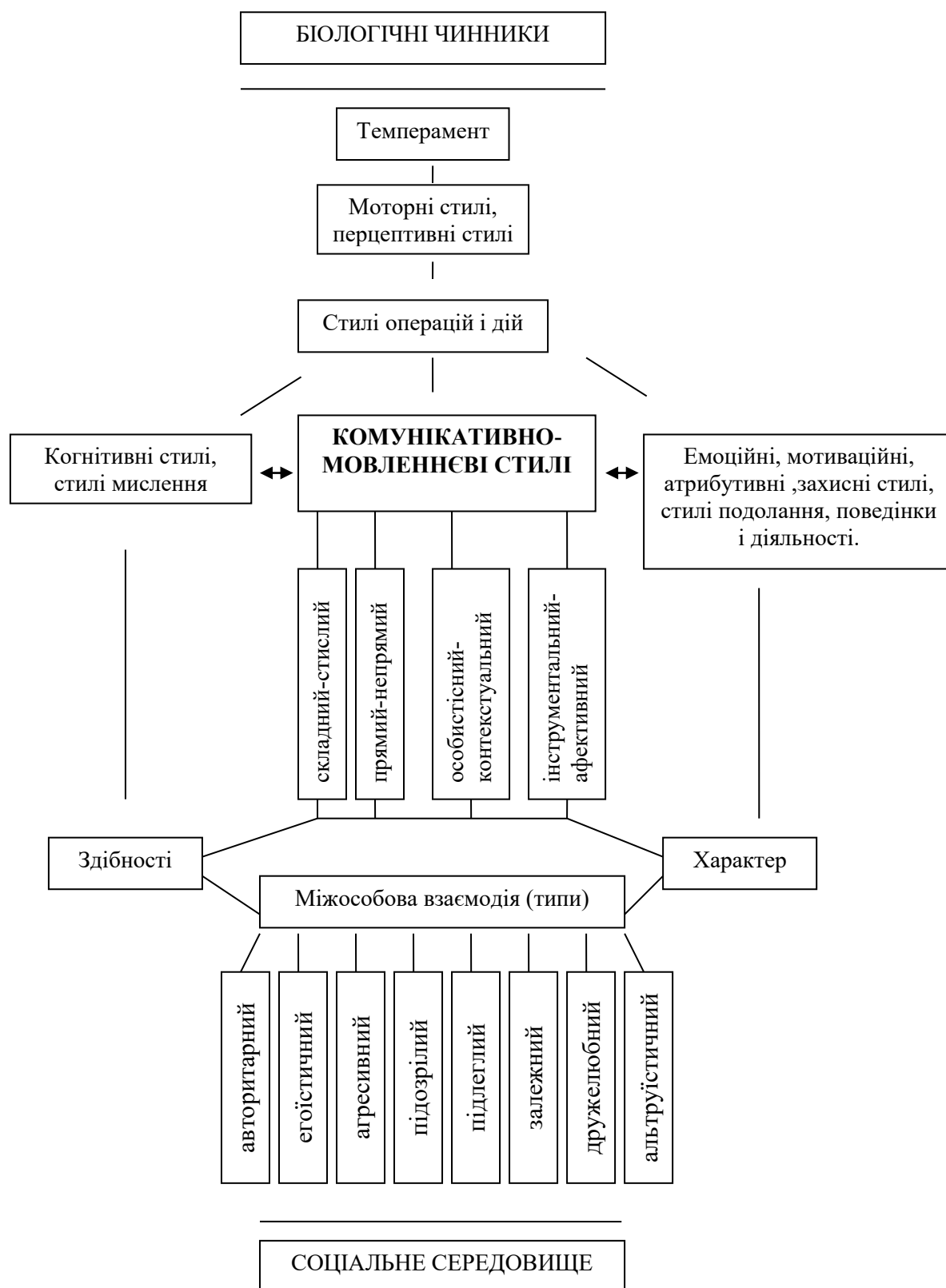


Рисунок 1.2. Концептуальна модель комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів

В трактуванні емоційного стилю погоджуємось з думкою І. М. Андреєвої, та розуміємо його як «сукупність емоційних і соціальних

здібностей особистості, а також визначаємо через структурні компоненти емоційного інтелекту, такі як здатність до розуміння власних емоцій і емоцій інших людей, здатність до управління емоційною сферою, самомотивації тощо» [3, с. 50-51]. Вивчаючи мотиваційний стиль ґрунтуємось на дослідженні Ш. Річі та П. Мартіна та визначаємо його як «індивідуальне поєднання найбільш і найменш значущих потреб для індивіда, що визначаються за допомогою зіставлення значимості ряду мотиваційних факторів, таких як внутрішній мотив, пізнавальний, мотив уникнення, боротьби, самоповаги та ін.» [124, с. 16]. Дослідження атрибутивного стилю В. С. Шаповаловою як різниці в стилі оцінки позитивних і негативних подій було взяте нами за основу. Вчена вказує, що «при оптимістичному атрибутивному стилі успіхи сприймаються індивідом як стабільні, глобальні і контрольовані, а невдачі – як тимчасові, локальні та контрольовані; при песимістичному – невдачі і негативні події розглядаються як викликані постійними і глобальними причинами, які не піддаються контролю» [169, с. 339-340].

За основу вивчення захисного стилю та стилю подолання нами були взяті результати наукових досліджень Р. М. Грановської і І. М. Нікольської. Праці вчених дали основу в трактуванні захисного стилю як переважаючого стилю реагування людини в загрозливих для неї ситуаціях, що застосовується на несвідомому рівні (витіснення, регресія, заміщення, заперечення, проекція тощо); а стилю подолання як індивідуального унікального стилю адаптивної або захисної поведінки, який керує станом індивіда в умовах стресової ситуації [103].

В трактуванні стилю поведінки спираємось на дослідження І. Трофімової та розуміємо його як певний «спосіб взаємодії індивіда з оточуючим світом, що проявляється в мірі соціальної імпульсивності, рівні локусу контролю тощо» [139, с. 78-92]. Досліджуючи стиль діяльності, за основу були взяті розробки Є. П. Ільїна, який трактує його як «систему способів здійснення тактики виконання тієї чи іншої роботи» [45; с. 85].

Варто зазначити, що здібності у запропонованій нами моделі, визначають продуктивність функціонування всієї системи індивідуальності в конкретних ситуаціях, що реалізується у показниках інтелекту, а характер визначається стійкими мотиваційними тенденціями, типом самооцінки та балансом позитивного-негативного життєвого досвіду.

До функцій комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів відносяться:

1. Функція планування комунікативно-мовленнєвих дій у процесі навчальної діяльності.
2. Функція взаємодії індивіда з собою, іншими студентами й викладачами, представниками громадськості і т.ін.
3. Адаптивна функція – забезпечує адаптацію студентської молоді до мінливих умов навчального середовища.
4. Інструментальна функція – забезпечує організацію навчальної діяльності студентів, за допомогою отримання та передачі інформації.
5. Регулююча функція – засіб регуляції виконання запланованих цілей в ході навчальної діяльності.
6. Функція контролю – засіб співставлення отриманого результату з поставленою ціллю в процесі навчання [156].

Підсумовуючи все вищезазначене, логічним є твердження, що комунікативно-мовленнєві стилі займають центральне місце у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів. Визначено види комунікативно-мовленнєвих стилів (прямий, непрямий, складний, стислий, особистісний, контекстуальний, інструментальний, афективний), а також їх змістове наповнення.

Комунікативно-мовленнєві стилі забезпечують планування, здійснення, організацію та координацію комунікативного процесу студентів з урахуванням як біологічних складових особистості, так і соціальних особливостей їх міжособової взаємодії.

Отже, в результаті теоретичного аналізу наукових досліджень щодо заявленої проблематики можемо зробити наступні узагальнення: визначено напрями дослідження стилів у психології: в контексті психології особистості як індивідуально-своєрідні способи пізнання і стратегії життєдіяльності загалом. Серед основних видів стилів виділяють стилі життя, стилі діяльності, когнітивні стилі. У соціальній психології поширеними є стилі міжособової взаємодії, стилі управління, інтерперсональні стилі, стилі спілкування і т.ін.

Комунікативно-мовленнєві стилі – це системна характеристика особистості, яка зумовлює її комунікативно-мовленнєву поведінку, і визначає провідний спосіб вирішення нею комунікативних задач, а також характер взаємодії з оточуючим світом за допомогою мовлення. При цьому комунікативно-мовленнєва поведінка – це сукупність мовленнєвих актів для встановлення ефективної комунікативної (суб'єкт-суб'єктної) взаємодії. Визначено природу комунікативно-мовленнєвих стилів у чотирьох вимірах стильової організації особистості: стиль як характеристика особистості (стилі міжособової взаємодії), стиль як характеристика пізнання (когнітивні стилі), стиль як характеристика діяльності (мовленнєві і мовні стилі), стиль як характеристика життя (комунікативні стилі). Таким чином, природа комунікативно-мовленнєвих стилів, полягає у їхній детермінованості особистісними властивостями і станами, взаємообумовленості із пізнавальними процесами, впливом на різні види діяльності і на життєздійснення особистості загалом [159].

Сконструйована модель комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації і міжособовій взаємодії студентів відображає обумовленість стилів темпераментом, перцептивними і моторними операціями, взаємозв'язок із когнітивними й особистісними стилями студентів (емоційними, мотиваційними, атрибутивними, захисними, стилями подолання, поведінки і діяльності), вплив на міжособову взаємодію у процесі навчальної діяльності студентів. При цьому враховано соціально-

психологічні особливості цього вікового періоду, а саме: становлення самосвідомості, самовизначення, вибір професії, розвиток самостійності, емоційний характер мислення, перебудова емоційної та вольової сфери. До основних функцій комунікативно-мовленнєвих стилів належать: планування, взаємодії, контролю, адаптивна, інструментальна та регулююча функція.

Результати операціоналізації категорії комунікативно-мовленнєвих стилів на теоретичному рівні дають змогу перейти до емпіричного дослідження їх прояву у міжособовій взаємодії студентів.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ СТУДЕНТІВ

2.1. Соціально-психологічне забезпечення дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів

Грунтовне вивчення теоретичних відомостей та емпіричних результатів досліджень комунікативно-мовленнєвої сфери особистості дозволили сформулювати ряд методологічних принципів, що склали основу запропонованої нами моделі комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів.

До традиційних методологічних проблем відносять: системний розгляд різних рівнів методології і властивих для них компонентів наукового апарату; вивчення категоріально-поняттєвого апарату; аналіз етапів наукового дослідження, роз'яснення, доведення експериментальних даних, їх втілення у практику; наукове обґрунтування та проектування методів і технологій практичної діяльності. Окрім того, важливим є чітке визначення категоріального апарату дослідження, яке має відповідати сучасній соціальній психології. Міжособова взаємодія, як і комунікативно-мовленнєві стилі, належать до категоріального поля комунікації, яка тлумачиться як взаємоспрямований процес передавання і приймання інформації суб'єктами взаємодії, активний взаємообмін інформацією. При цьому М. М. Слюсаревський вважає, що комунікація і спілкування можуть використовуватись синонімічно, поєднуючи найкращі традиції моделей вітчизняних і зарубіжних вчених [130]. Відтак, у нашому дослідженні комунікативно-мовленнєві стилі розглядаються як чинник ефективної міжособової взаємодії, яка є необхідною для ефективної комунікації.

Аналізуючи методологічну основу дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів міжособової взаємодії студентів (табл. 2.1), розпочнемо, звісно, з філософської методології, яка виконує роль загальної світоглядної

основи для інтерпретації результатів наукової діяльності з погляду певної картини світу.

Такою основою у нашому дослідженні слугує дискурсивна парадигма.

На противагу когнітивній парадигмі, дискурсивна основну увагу зосереджує не на каузальних зв'язках між ментальними процесами і стійкими когнітивними утвореннями (фреймами, сценаріями, схемами), а на соціальній інтеракції, яка визначається конкретним національно-культурним простором і відповідним контекстом.

У праці «Перечитування дискурсу та трансформування соціальної психології» порушуються провідні методологічні проблеми сучасної психології та спроби знайти відповідність методу і предмету її дослідження. На думку Дж. Поттера, основна криза соціальної психології, яка спостерігалася у 70-роки XX століття у США, спричинена невідповідністю «експериментальних ефектів» і низької зовнішньої валідності лабораторних досліджень історичним і культурним контекстам [193]. Переважна більшість досліджень вивчає соціальну поведінку індивіда через встановлення причинно-наслідкових зв'язків останньої з індивідуальними очікуваннями, аттитюдами і знаннями. Дискурсивна парадигма називається також другою когнітивною революцією, оскільки її цікавлять ці особистісні конструкти, але при цьому вони розглядаються як похідні від конкретної взаємодії. Саме у процесі інтеракції формуються особистісні когнітивні конструкти. «Дискурсивні психологи розпочинають із практики; тобто як люди взаємодіють одне з одним у формальних і неформальних ситуаціях і спочатку вони виносять у дужки когніцію. Це зовсім не означає, що дискурсивні психологи не беруть до уваги мислення, когніцію, розум, почуття, але це не те, з чого вони починають і не вважають їх детермінантами соціальної поведінки. Більше того, ці феномени вивчаються як основні орієнтації і конструкти осіб міжособової взаємодії, які й породжуються саме цією взаємодією» [193]. На думку А. Манстеда, важливо чітко розрізняти поняття,

як соціальна поведінка конструюється і чим вона детермінується. У руслі дискурсивної парадигми саме перше питання набуває неабиякої ваги [190].

Дискурсивна парадигма зіставляється з постнекласичним етапом розвитку психології. Якщо на класичному етапі фокус уваги спрямовувався на встановлення причинно-наслідкових зв'язків і домінуванні експериментального методу, то на некласичному етапі психологія виходить за постулат безпосереднього вивчення і знаходить одиниці дослідження психічного, які самі до сфери психічного не належать, наприклад, знаки, вироблені упродовж культурно-історичного розвитку людства. Саме на цьому етапі і зароджується дискурсивна парадигма, яка найбільшого вираження набуває у період постнекласичного розвитку психології. До основних характеристик цього етапу, як і дискурсивної парадигми належать, відмова від одного предмета і метода дослідження; диференціація наукових проблем (за О. М. Леонтьєвим, розвиток психології не за галузями, а за проблемами), що призводить до синтезу фундаментальних і прикладних досліджень; вихід на нові «нелабораторні» предмети досліджень, які значною мірою визначаються конкретним контекстом взаємодії особистості зі світом.

Вважаємо, що комунікативно-мовленнєві стилі є міждисциплінарним предметом дослідження, який може бути вивчений упродовж реальної міжособової взаємодії. Особливості стилю як форми прояву поведінки виражаються в основних комунікативних орієнтаціях особистості, які уміщують у собі когнітивні очікування, аттитюди, знання. При цьому не останні детермінують поведінку у вигляді конкретного стилю, а самі формуються і конструюються упродовж цієї взаємодії.

Таким чином, дискурсивна парадигма запропонованого дослідження передбачає комплексне вивчення комунікативно-мовленнєвих стилів, які виражаються у конкретній і реальній ситуації міжособової взаємодії студентів. Саме ця взаємодія породжує ті чи інші мовленнєві форми для ефективної комунікативної поведінки. Вважаємо, що визначення особливостей різних комунікативно-мовленнєвих стилів близьке до

вирішення однієї з найбільш актуальних проблем соціальної психології – ефективної комунікації. Знаючи параметри конкретного комунікативно-мовленнєвого стилю, можна глибше зрозуміти усі складові комунікативного процесу: особливості комунікатора, повідомлення, канал зв'язку, реципієнта та спрогнозувати ефективність комунікації в цілому.

На думку Л. В. Засекіної, ідеї дискурсивної психології є не лише результатом плідної праці сучасних філософів, психологів, соціологів, а й сягають класики вітчизняної психології, представлені у працях Л. С. Виготського [18]. Учений чи не вперше наголосив на соціальній природі психіки людини, яка опосередковується мовою, і запропонував шляхи наукового аналізу вищих психічних функцій. Відтак, психіка, з одного боку, є результатом еволюції її субстрату – вищої нервової системи, а з іншого, – визначається оволодінням знаками протягом культурно-історичного розвитку людства. У свою чергу, значення цих знаків завжди супроводжуються відповідними психічними новоутвореннями особистості. Таким чином, взаємодія зі знаками породжує нові когніції – психічні новоутворення особистості.

Дискурсивна парадигма як вищий філософський рівень пов'язаний із загальнонауковим рівнем, який у нашому дослідженні представлений соціальним конструкціонізмом та когнітивним конструктивізмом.

В нашому дослідженні за основу ми взяли теорію соціального конструкціонізму (К. Герген, Дж. Шоттер, Р. Харре та ін.), основними положеннями якого є такі основні ідеї: притаманні індивідуумам конструкції світу – це результат міжособових взаємодій; особистість і суспільство значною мірою визначаються актуальними дискурсивними практиками; ці конструкції і дискурсивні практики виражені в мові. Мова, в рамках соціального конструкціонізму, забезпечує засоби для взаєморозуміння, яке залежить від способу її соціального використання. Саме мова дає можливість структурувати світ у відповідності з її використанням певною віковою групою і особливостями контексту.

Л. В. Засекіна встановлює особливості соціального конструкціонізму за допомогою зіставного аналізу останнього з когнітивним конструктивізмом. Вчена зазначає, що у межах соціального конструкціонізму особистість та соціум – не апріорні категорії, а інтерактивні конструкти, що утворюються за допомогою поширених дискурсивних практик у суспільстві. Основоположним поняттям є порядок дискурсів, панівний дискурс в їх ієрархії означає домінуючу суспільну практику.

Соціальний конструкціонізм як яскраве вираження дискурсивної парадигми чільним принципом вважає конструювання, тоді як конструктивізм як вираження когнітивної парадигми послуговується принципом відображення. До ключових понять категоріального поля когнітивного конструктивізму належать *сприймання, перцептивність, категоріальні схеми*, тоді як конструкціонізм охоплює такі поняття, як *дія, акціональність, дискурс* [36].

Серед основних принципів, що вирізняють соціальний конструкціонізм серед інших філософських напрямів, Р. Харре виділяє такі як: опозиція позитивізму і сцієнтизму; розгляд дискурсу як первинного соціального процесу; дотримання позицій реалізму, а не об'єктивізму; одиницею аналізу є «люди в діалозі» [154].

У контексті соціального конструкціонізму важливе місце посідає мова, адже дискурсивні практики кодуються у різні знакові системи, мова серед яких набуває першочергове значення [9]. Саме соціальний конструкціонізм як філософська методологія найповніше відповідає розмежуванню понять мова та мовлення, статичне і динамічне, сплановане і спонтанне, соціальне та індивідуальне. Тому основні ідеї соціального конструкціонізму тісно пов'язані із вирішенням теоретико-методологічних проблем комунікативно-мовленнєвих стилів. В основі їх теоретико-методологічних проблем вивчення є співвідношення мови і мовлення у розумінні природи цих стилів, та їх переходу від понять комунікації і мовлення до понять комунікативних і мовленнєвих стилів.

Перехід дискурсивної парадигми із некласичного у постнекласичний етап розвитку психології зумовив зближення підходів соціального конструкціонізму і когнітивного конструктивізму. Недаремно дискурсивну парадигму називають другою когнітивною революцією. Адже мова як система знаків, необхідних для комунікації, не може бути вивчена без урахування основних напрацювань когнітивної науки.

Вперше співвідношення мови і мовлення у соціальних студіях отримало висвітлення в працях Ф. де Соссюра, який вважав, що це предмет досліджень соціальної психології [135; 136]. Для диференціації мови і мовлення він використовував такі критерії. По-перше, систематичність та підпорядкованість правилам. Відповідно до цього правила мова є прогнозованою, схематичною, а мовлення хаотичне, спонтанне, неконтрольоване з боку регламентацій. По-друге, соціальність і індивідуальність. Відповідно до цього критерію мова – це соціальне явище, результат соціальної поведінки, тоді як мовлення – це акт і продукт кожного конкретного індивіда. Мова – це семіотична і соціально-психологічна реальність, тоді як мовлення – фонетично-психологічна і фізично-акустична подія. На думку вченого, як мова, так і мовлення є предметом соціально-психологічних досліджень. Подальша динаміка розмежувань мови і мовлення у науковій літературі доповнилася ідеями про те, що мова – це однорідне явище і її функції є універсальними, закладеними в когніції людини, і описані в універсальній граматиці Н. Хомського [156].

Найбільша проблема у розмежуванні мови і мовлення полягає у так званому «Сосюрівському парадоксі», згідно з яким універсальні закономірності мови встановлюються на матеріалі одиничних індивідуальних випадків, а психологічні особливості індивідуального мовлення вивчаються на матеріалі мовлення значних вибірок, що нівелює неповторність і своєрідність мовлення.

Провідні положення соціального конструкціонізму, на наш погляд, дають змогу уникнути «сосюрівського парадоксу» і методологічних проблем

у вивченні мови і мовлення, адже відповідно до цих положень особистість твориться у конкретному соціальному просторі під впливом певної дискурсивної практики. При цьому відкривається можливість досліджувати дискурсивні практики, які виражені в мові і притаманні конкретній віковій чи соціальній групі через операціоналізацію поняття комунікація (адже мова – це передусім система знаків), а також конкретну індивідуальну дискурсивну поведінку певної особистості, яка виражається в її мовленні. Відповідно до цих міркувань перетин явищ мови і мовлення у міжособовій взаємодії спостерігається у понятті комунікативно-мовленнєвого стилю, який і є предметом нашого дослідження.

З іншого боку, когнітивний конструктивізм дає змогу розглядати комуніканта як активного суб'єкта пізнання, який використовує когнітивні процеси для конструювання образів і понять. На думку вітчизняних соціальних психологів (В. О. Васютинський, В. О. Климчук, Л. В. Найдьонова, М. М. Слюсаревський та ін.) саме активність комуніканта вирізняє розуміння процесу комунікації. Адже очима соціального психолога, комунікація – це не лише передача інформації, а й стосунки, ефективна міжособова взаємодія обох комунікантів. Сприймач інформації не є простим реципієнтом, об'єктом комунікації, він увесь час видозмінює інформацію, надає зворотній зв'язок тощо.

На думку В. О. Васютинського, в просторі міжособової взаємодії людина може займати більш колективістську або більш індивідуалістичну позицію, що відповідно вимагає від неї певного стилю діяльності та спілкування. Такий стиль засвоюють у процесі соціалізації, він трансформується на різних її етапах відповідно до цілей і змісту життєдіяльності, особистісного самовизначення тощо. Адаптація до умов взаємодії спонукає особу до «автоматичного» застосування прийомів поведінки, які інтуїтивно видаються їй доречними, правильними, найбільш адекватними ситуації. У колективіста процес спілкування насамперед означає можливість приєднатися до спільного з іншими людьми простору –

простору спільних потреб, дій, цінностей. Колективіст більшою мірою прагне підтримувати загальний контекст, у якому він перебуває разом з іншими, а саме творення цього контексту повинно мати для нього колективний характер. У такому просторі колективіст відчувається комфортно, тому можна сказати, що він також використовує своє оточення для задоволення власних потреб. Інша річ, що ці його потреби виразніше, ніж потреби індивідуаліста, зорієнтовано на прилучення до спільних з іншими людьми цілей та інтересів. Колективіст разом з іншими творить і підтримує колективний контекст, у якому відчувається найбільш упевнено й комфортно, і вже в цій доволі очевидній характеристиці його позиції можна вбачати певну моральну суперечність: йому добре в колективі, разом із колективом, а отже, він використовує колектив для задоволення власних потреб.

Позицію індивідуаліста щодо колективу та спілкування з іншими людьми можна назвати більш прагматичною, часом відверто егоїстичною. Індивідуалістична особа спілкується однаково з усіма, тоді як колективістська – по-різному з тими, кого преферує (в інгрупі), і тими, хто для неї є менш важливим (з аутгруп). Якщо колективіст поряд з іншими бере участь у творенні й збереженні колективного ціннісно-сміслового простору, то індивідуаліст, якому цей простір теж потрібен, своїми діями й оцінками руйнує його, змінює, переформатовує під свої інтереси. Залежно від ролі, яку індивідуаліст виконує в оточенні, такий його трансформаційний вплив може мати як позитивне, так і негативне значення. Позитивне полягає в оновленні ціннісно-сміслового статусу групи, адаптації цілей і способу діяльності до нових умов, підвищення її конкурентоспроможності. У такому розумінні цю роль здебільшого виконує лідер групи, який має поєднувати функції індивідуаліста, що бере на себе відповідальність і веде людей за собою, і колективіста, бо діє при цьому в інтересах колективу. Натомість колективісти радше гальмують процес змін, намагаються цінувати те, що є, і побоюються нового. Проте якщо нове пропонує авторитетна особа (лідер) і його приймає

більшість колективу, то колективіст стає адептом цього нового і завзято обстоює нові цінності [13].

Використання соціального конструктивізму і когнітивного конструктивізму, а також тлумачення комунікації як активного процесу взаємодії й обміну інформацією дало змогу обрати матеріалом дослідження аргументативний дискурс для виявлення різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів.

У нашому дослідженні аргументація тлумачиться услід за працями Ш. Сузукі «як низка висловлювань для вираження думки чи переконання співрозмовника, які можуть супроводжуватися логічним обґрунтуванням» [200, с.8]. При цьому вчена зазначає, що її тлумачення відрізняється від класично прийнятого визначення у філософії, де акцент робиться на обґрунтуванні і раціональних доводах. Визначення, запропоноване Ш. Сузукі, взято за основу, оскільки воно дає змогу розглядати аргументацію як сукупність когнітивних механізмів прийняття рішення (когнітивний конструктивізм) та ефективну соціальну взаємодію (соціальний конструкціонізм). Під час аналізу аргументації у нашому дослідженні ми вивчаємо як соціальна реальність відтворюється людьми на основі їх інтерпретацій та знань про неї, а також як особливості взаємодії з допомогою конкретних мовленнєвих форм впливають на цю реальність.

Ідеї соціального конструкціонізму та когнітивного конструктивізму обумовили зміст конкретно-наукового рівня дослідження. Із провідними положеннями соціального конструкціонізму зіставляються принципи для дослідження мовленнєвих стилів, запропоновані В. Лабовим і Дж. А. Аргенте: принципи стильового переносу, фокусування уваги, неформальності, офіційності [174].

Відповідно до принципу стильового переносу, не існує людини із одним комунікативно-мовленнєвим стилем, індивідуальне мовлення людини характеризується наявністю кількох стилів. Згідно із принципом фокусування уваги, конкретний вимір стилю детермінується фокусом уваги, який

визначається предметом дослідження. Відповідно до принципу неформальності, комунікативно-мовленнєвий стиль найповніше виявляється у неформальних ситуаціях, зокрема діалогічному мовленні із співрозмовниками з приблизно однаковим соціальним статусом. Принцип офіційності передбачає урахування надлишкової уваги мовця до свого мовлення, відповідно зниження вірогідності прояву природнього комунікативно-мовленнєвого стилю. Відтак, для дослідника є важливим урахування ситуації офіційного спілкування.

Провідні положення когнітивного конструктивізму дають змогу використати когнітивні принципи ефективної комунікації: принцип кооперації Г. Грайса та когнітивний і комунікативний принципи релевантності у теорії релевантності Д. Уілсон і Д. Спербер [26]. Відповідно до принципу кооперації комунікація може бути успішною, якщо реалізуються чотири максими: якості (правдивості), кількості (інформативності), відношення (релевантності) і способу (ясності). У нашому дослідженні використання цього принципу дає змогу простежити вираження цих максимум і ступінь кооперації у міжособовій взаємодії при використанні різних комунікативно-мовленнєвих стилів.

У теорії релевантності принцип когнітивної релевантності передбачає утворення позитивного когнітивного ефекту (повного розуміння змісту інформації співрозмовниками) на основі усіх контекстуальних імплікацій (вербальних і позалінгвальних ознак повідомлення). Принцип комунікативної ефективності передбачає такий внесок співрозмовника, щоб він забезпечував якомога більше контекстуальних імплікацій і при цьому економив когнітивні зусилля співрозмовника. Таким чином, найбільш оптимальним є такий комунікативний внесок, у якому спостерігається гарне співвідношення когнітивного ефекту (розуміння) і когнітивних зусиль, які витрачаються на обробку інформації. У нашому дослідженні встановлено когнітивну і комунікативну релевантність мовлення співрозмовників із конкретним комунікативно-мовленнєвим стилем.

Методологічні основи дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів

Рівні методологічного аналізу	Методологічний інструментарій	Основні положення
Вищий рівень філософської методології	Дискурсивна парадигма	Розгляд дискурсу як первинного соціального процесу, в межах якого творяться основні особистісні конструкти. Комунікативно-мовленнєвий стиль – це форма соціальної поведінки, яка визначається конкретною ситуацією взаємодії.
Рівень загально-наукової методології	Соціальний конструкціонізм	Аргументативний дискурс як матеріал дослідження комунікативно-мовленнєвого стилю. Аргументація як сукупність когнітивних механізмів прийняття рішення та ефективної соціальної взаємодії
	Когнітивний конструктивізм	
Рівень конкретно-наукової методології	Принцип стильового переносу	Не існує людини із одним комунікативно-мовленнєвим стилем, індивідуальне мовлення людини характеризується наявністю кількох стилів.
	Принцип фокусування уваги	Конкретний вимір мовленнєвого стилю детермінується фокусом уваги, який визначається предметом дослідження
	Принцип неформальності	Комунікативно-мовленнєвий стиль найповніше виявляється у неформальних ситуаціях, зокрема діалогічному мовленні із співрозмовниками з приблизно однаковим соціальним статусом.
	Принцип офіційності	Урахування надлишкової уваги мовця до свого мовлення, відповідно зниження вірогідності прояву природнього комунікативно-мовленнєвого стилю в ситуаціях офіційного спілкування

	Принцип комунікативної ефективності	Дослідження внеску співрозмовника у забезпеченні контекстуальних імплікацій за умови економії когнітивних зусиль співрозмовника
	Принцип когнітивної релевантності	Вивчення когнітивного ефекту (розуміння змісту інформації співрозмовниками) на основі усіх контекстуальних імплікацій
	Принцип кооперації	Встановлення реалізації максим кооперації у конкретному комунікативно-мовленнєвому стилі: якості (правдивості), кількості (інформативності), відношення (релевантності) і способу (ясності).
Рівень методики і техніки дослідження	Теоретичні методи	Дедуктивний метод. Індуктивний метод. Структурно-функціональне моделювання.
	Емпіричні методи	Метод тестів. Психографологічний метод Метод аналізу неформальної аргументації
	Методи інтерпретації	Факторний аналіз. Дискримінантний аналіз. Порівняльний аналіз середніх значень.

На думку Дж. А. Аргенте [174], дослідження мови і мовлення у сучасних дослідженнях дуже важко відокремити, адже мова розглядається як етологічна реальність, а предметом дослідження мови є не лінгвістичні форми, а акти людської поведінки, які повинні порівнюватися із іншими поведінковими актами. При цьому вчений зазначає про необхідність розмежовувати спосіб мовлення і стиль мовлення. Спосіб мовлення стосується антропологічної і етнографічної традицій і акцентує увагу на інтерактивній, соціально-обумовленій поведінці осіб як представників конкретних спільнот: загальні мовні форми, які здійснюються у спільній дискурсивній діяльності: дискусіях, молитві тощо.

Стиль мовлення – це використання своєрідних індивідуальних мовних форм у конкретних соціальних ситуаціях міжособової взаємодії. Визначення стилю мовлення у цій праці наближається до тлумачення нами комунікативно-мовленнєвих стилів. Вважаємо запропонований термін більш вдалим, адже він фіксує і соціальну ситуацію комунікації, і індивідуальну мовленнєву поведінку як використання конкретних мовних форм. Дослідження цих стилів у взаємозв'язку із когнітивними стилями (когнітивний підхід), особистісними стилями і властивостями (інтерпретативний підхід) у конкретній соціальній ситуації взаємодії (діяльнісний підхід) дає змогу всебічно розглянути процес ефективної комунікації через застосування індивідуальної мовленнєвої поведінки на матеріалі комунікативно-мовленнєвих стилів.

Методико-технологічний рівень пов'язаний із конкретними завданнями, методами, прийомами, процедурами та умовами наукової діяльності. Серед теоретичних методів нами були використані: дедуктивний, індуктивний та метод структурно-функціонального моделювання; серед емпіричних – психографологічний аналіз, метод тестів та метод аналізу структурних особливостей неформальної аргументації. Щодо математичних методів інтерпретації, були застосовані: факторний, дискримінативний та порівняльний аналіз середніх значень.

Дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів відбувалося на базі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна. У дослідженні взяло участь 167 студентів (128 дівчат та 39 хлопців). Дослідження охоплювало наступні етапи наукового пошуку.

Перший етап (2013-2014) – аналітико-констатувальний, включав вивчення науково-методичної та психологічної літератури, обґрунтування проблеми дослідження, формування мети і завдань дослідження, вивчення досвіду проведення досліджень в галузі соціальної психології.

Другий етап (2014-2015) – дослідницько-експериментальний, визначався розробкою обраної проблеми, проведенням констатувального експерименту, поточним аналізом отриманих даних.

Третій етап (2015-2017) полягав у розробці рекомендацій для покращення міжособової взаємодії з урахуванням комунікативно-мовленнєвих стилів, а також теоретико-емпіричного узагальнення дослідження комунікативно-мовленнєвого стилю особистості.

Відповідно до Постанови Кабінету міністрів від 27 серпня 2010 р. № 787 серед досліджуваних спеціальностей були:

- 0101 Педагогічна освіта: дошкільна освіта; початкова освіта; соціальна педагогіка;
- 0301 Соціально-політичні науки: психологія;
- 0401 Природничі науки: - біологія; географія;
- 0402 Фізико-математичні науки: фізика;
- 0801 Геодезія та землеустрій: землеустрій та кадастр;
- 1401 Сфера обслуговування: готельно-ресторанна справа; туризмознавство.

Такий вибір спеціальностей для дослідження зумовлений природничим / гуманітарним їх спрямуванням.

Процедура експериментального дослідження відбувалася в три етапи:

- 1) визначення провідного комунікативно-мовленнєвого стилю;
- 2) дослідження особистісних якостей студентів, а також визначення стилів діяльності, пізнання, життя, які нерозривно пов'язані із стильовою організацією особистості; 3) вивчення структури неформальної аргументації.

На першому етапі експерименту студентам пропонувалось написати есе довжиною на одну сторінку, висвітлюючи свою думку щодо твердження: «Смертна кара має бути введена в Україні». Отримані есе інтерпретувались на основі методу аналізу структурних особливостей неформальної аргументації, запропонованим Ш. Сузукі. В основі цього методу закладений аналіз функціональних зв'язків між елементами або одиницями аргументів,

що дозволяє описати як горизонтальні, так і вертикальні зв'язки між їх підрозділами. Горизонтальні зв'язки – це продовження або розширення іншого висловлювання, а вертикальні – пояснення причини наведеного аргументу. Метод Ш. Сузукі також може розглядати аргументи в контексті макро- та мікроструктур. Макроструктури відносяться до глобальних організаційних моделей, в той час як мікроструктури до конкретних, які підтримують, або розширюють зв'язки між підрозділами аргументів. Таким чином, даний метод надає комплексні засоби аналізу аргументації.

На *другому* етапі студентам пропонувалось заповнити анкету (з порядковим номером), спрямовану на діагностику їх особистісних якостей. Пакет методик підбирався відповідно до структурно-функціональних блоків інтегральної моделі індивідуальності О. В. Лібіна:

1. «Особистісний опитувальник ЕРІ» Г. Айзенка визначає тип темпераменту з урахуванням інтроверсії та екстраверсії особистості, а також емоційної стійкості, містить 57 запитань, спрямованих на визначення звичного способу поведінки, на які респонденту пропонується відповісти «так», або «ні». Відповіді, що співпадають з ключем оцінюються в 1 бал, а обрахунок даних здійснюється на основі суми балів за трьома шкалами: щирості, екстраверсії/інтроверсії та нейротизму (емоційна стійкість/нестійкість). Відповідно варіанти поєднання шкал екстраверсії та нейротизму визначають провідний тип темпераменту досліджуваного: холеричний (нестійкий-екстраверт) – характерна циклічність у діяльності і переживаннях, підвищена дратівливість та емоційна реактивність; сангвінічний (стійкий-екстраверт) – характерні рухливість, швидка адаптивність до мінливих умов життя, товариськість; флегматичний (стійкий-інтроверт) – характерною є врівноваженість нервових процесів, їх певна інертність; меланхолійний (нестійкий-інтроверт) – слабкість процесів збудження і гальмування при їхній невірноваженості, що призводить до гальмування діяльності. Ця методика використана відповідно до біологічних

чинників, які значною мірою детермінують комунікативно-мовленнєвий стиль [97].

2. Для дослідження стильових особливостей структури діяльності студентів нами був використаний опитувальник «Ціль-Засіб-Результат» О. О. Карманова. У науковій літературі стилі діяльності стосуються професійної діяльності, переважно педагогічною. Виокремлюють демократичний, авторитарний і ліберальний стилі діяльності. На думку дослідників, стилі діяльності, визначаються індивідуально-психологічними особливостями та структурою діяльності. Оскільки індивідуально-психологічні особливості студентів досліджуються з допомогою інших методик, для вивчення діяльності у стильовій організації особистості ми використали методику для визначення структури діяльності.

Будь-яка діяльність, за О. О. Кармановим складається з трьох основних компонентів: починаючи виконувати діяльність людина синтезує велику кількість інформації та формулює її мету; далі іде пошук засобу, тобто того ресурсу, який людина готова задіяти для досягнення мети; підсумком будь-якої діяльності є актуалізація досягнутого результату. Опитувальник складається з 32 тверджень, з якими респондент має погодитись, або не погодитись, поставивши відповідну відмітку «+» чи «-» в бланку відповідей. Обрахунок результатів здійснюється відповідно до ключа за трьома шкалами: ціль (3 рівня), засіб (4 рівня), результат (3 рівня), щирість (≥ 0) [91].

3. Методика «Вільне сортування слів» В. О. Колги створена для виявлення когнітивного стилю вузький – широкий спектр еквівалентності. За Р. Гарднером, – це особистий стиль мислення, який характеризує домінування процесів аналізу або синтезу в розумовій діяльності. Варто зазначити, що результати цієї методики мали проміжний характер. Досліджуваному пропонується згрупувати 35 слів в будь-яку кількість груп на власний розсуд. Діапазон еквівалентності (понятійна диференціація) – проявляється в різноманітності категорій, які людина використовує для групування об'єктів за схожістю. Обрахунок результатів здійснюється за

трьома параметрами: - кількість груп; - кількість слів в найбільшій групі; - кількість груп, що складаються з одного об'єкта. Чим більше виділених груп, тим вищою є понятійна диференціація [93].

4. Для визначення когнітивно-стильових особливостей особистості студента нами була використана методика «Фігури Готшильда» – тест, спрямований на діагностику параметру полезалежності (ПН) – полenezалежності (ПНЗ) (психологічна глобальність-диференціація). Тобто визначається міра спрямованості людини при прийнятті рішень на досвід та знання, а не на зовнішні орієнтири, якщо вони суперечать досвіду. Досліджуваним пропонується в тридцяти замаскованих фігурах віднайти одну з п'яти еталонних фігур. Фіксується час пошуку фігур та помилки, вираховується індекс полезалежності-полenezалежності за формулою: $I_{\text{ПЗ-ПНЗ}} = \text{кількість правильних рішень/загальний час (хв.)}$. При $I_{\text{ПЗ-ПНЗ}} > 2,5$ виражений параметр полenezалежності, натомість при $I_{\text{ПЗ-ПНЗ}} < 2,5$ виражений параметр полезалежності. Когнітивні стилі тісно взаємопов'язані із комунікативно-мовленнєвими і є рядовстановлюючими у стильовій організації особистості відповідно до запропонованої моделі [142].

5. Методика «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла спрямована на виявлення здібностей розуміти відносини, що виражаються в емоціях, і керувати власними емоціями.

Вперше поняття емоційних стилів було визначено у праці «Емоційне лідерство» як сукупність засобів керувати власними емоціями та відносинами з іншими. Д. Гоулман та його колеги виділили п'ять емоційних стилів: ідеалістичний, навчальний, товариський, амбіційний і авторитарний [25]. Усі ці стилі обумовлюються емоційним інтелектом, зокрема його особистісним (самосвідомість і саморегуляція емоцій) та соціальним (емпатія і управління стосунками) вимірами. Таким чином, ідеалістичний стиль визначається переважно розпізнанням емоцій інших людей; навчальний (координується емоційною обізнаністю), товариський (визначається

переважно емпатією), амбіційний (обумовлюється головно самомотивацією), а авторитарний (визначається переважно керуванням власними емоціями).

Відповідно до методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла досліджуваному пропонується відповісти на 30 тверджень так «+», або ні «-», зіставлення з ключем оцінюється в 1 бал, а отримані бали підсумовуються за 5 шкалами (парціальний емоційний інтелект):

- емоційна обізнаність (ідентифікація емоцій);
- керування своїми емоціями (вміння підтримувати позитивний модус емоцій);
- самомотивація (здатність викликати та підтримувати емоції, які спонукають до діяльності);
- емпатія (здатність до співпереживання емоційного стану іншої людини);
- розпізнавання емоцій інших людей (усвідомлення емоцій, їх аналіз та встановлення зв'язків між ними).

Обраховується також інтегральний рівень емоційного інтелекту, шляхом додавання показників всіх шкал, та інтерпретується за трьома рівнями (високий, середній, низький) [151].

6. Тест «Оцінка рівня комунікабельності» В. Ф. Ряховського спрямований на визначення рівня комунікабельності людини. Комунікабельність – це сукупність комунікативних здібностей особистості, а також стійка риса характеру. У моделі стильової організації особистості здібності і характер, пов'язані як із біологічними, так і соціальними чинниками. Оскільки предметом дослідження є комунікативно-мовленнєві стилі, ми вивчаємо характер і здібності із атрибутом комунікативності, яка операціоналізується у комунікабельності особистості.

Респондентам пропонується дати одну з відповідей на 16 простих запитань: так (2 бали), іноді (1 бал), ні (0 балів). Отримані бали за відповіді підсумовуються та визначається один з 7 рівнів комунікабельності особистості [143].

7. Опитувальник В. Гербачевського складається з 42 запитань та спрямований на вимірювання рівня домагань особистості за допомогою діагностики компонентів мотиваційної структури. Мотиваційні стилі є взаємопов'язаними і рядоположними із комунікативно-мовленнєвими стилями у запропонованій моделі. Поняття мотиваційних стилів розглядається у реверсивній теорії мотивації М. Аптера і поглиблюється в працях С. Чолій. Мотиваційні стилі тлумачаться як сукупність засобів, спрямованих на досягнення цілей. С. Чолій виокремлює цільові (спрямовані на досягнення мети) та парацільові (спрямовані на отримання задоволення) [6]. Вивченням мотиваційної складової життєдіяльності особистості також займаються українські вчені Климчук В. О. (мотиваційні дискурси сучасності), Ліщинська О. А. (мотиваційно-динамічний каркас особистості), Пілецька Л. С. (мотиваційна основа професійної мобільності) [64].

Відповідно до запропонованої методики ми визначали компоненти, які зіставляються з цільовими і парацільовими мотиваційними стилями:

I. Ядро мотиваційної структури:

- внутрішній мотив – пов'язаний безпосередньо з процесом діяльності: захопленість завданням самим по собі, тими його аспектами, які надають йому привабливості;
- пізнавальний мотив – інтерес особистості до результатів своєї діяльності;
- мотив уникнення – негативна цінність результату, боязнь показати високий результат і його наслідків;
- мотив змагання – суб'єктивна значимість перевершення рівня результатів інших людей;
- мотив зміни діяльності – тенденція до припинення роботи, якою людина зайнята в даний момент;
- мотив самоповаги – прагнення особистості ставити перед собою все важчі цілі в однотипній діяльності.

II. Компоненти, пов'язані з досягненням цілей:

- значимість результатів – надання особистої значимості результатам поточної діяльності;
- складність завдання – оцінка складності виконуваного завдання;
- вольове зусилля – оцінка міри вольового зусилля в ході роботи над завданням;
- оцінка рівня досягнутих результатів – оцінка рівня вже досягнутих результатів, співвіднесених зі своїми можливостями в цьому виді діяльності;
- оцінка власного потенціалу.

III. Прогнозовані оцінки діяльності суб'єкта:

- намічений рівень мобілізації зусиль для досягнення завдання;
- очікуваний рівень результатів.

IV. Причинні фактори діяльності:

- закономірність результатів – розуміння людиною того співвідношення, в якому знаходиться залежність результату від випадку та від власних можливостей;
- ініціативність – наскільки постановка завдання є ініціативною або директивною [97].

8. «Тест Т. Лірі» використовується для оцінки стилів відносин людини з оточуючими. Т. Лірі стверджує, що в процесі взаємодії з оточуючими особистість проявляється в певному стилі міжособової поведінки. Реалізуючи потребу в спілкуванні та досягнення поставлених цілей, людина узгоджує свою поведінку з оцінками значущих інших на рівні усвідомленого самоконтролю, а також несвідомо з символікою ідентифікації. Тест-опитувальник містить 128 характеристик, на які досліджуваному пропонується дати відповідь два рази: перший – помітити ті характеристики, які відповідають уявленню про себе респондента; другий - помітити ті характеристики, які б респондент хотів мати в ідеальному варіанті. Т. Лірі пропонує наступний перелік восьми типів міжособових відносин: авторитарний; егоїстичний; агресивний; підозрілий; підлеглий; залежний; дружелюбний; альтруїстичний; домінантність; дружелюбність [151]. Таким

чином, визначення стилів міжособової взаємодії дає змогу їх зіставити із комунікативно-мовленнєвими стилями.

На *третьому* етапі дослідження здійснювалися аудіозаписи діалогів студентів в умовах реальної соціальної взаємодії на тему: «Ваші враження від святкових заходів, що були проведені в університеті (за останні пів року)». Інтерпретація даних здійснювалась за допомогою контент-аналізу в комп'ютерній програмі Textanz 2000. Результати дослідження дали змогу визначити психолінгвістичні маркери комунікативно-мовленнєвих стилів студентів і доповнити результати крос-культурних досліджень В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі.

Аналіз отриманих результатів здійснено за допомогою використання методів математично-статистичної обробки даних. Серед комп'ютерних програм використано програми статистичної обробки лінгвальних даних Textanz 2000, а також SPSS for Windows.

При плануванні та проведенні нашого дослідження враховувались відповідні правила «Етичного кодексу психолога», прийнятого на 1 установчому з'їзді Товариства Психологів України 20.12.1990 р. в м. Києві. Сам кодекс складається з семи розділів: 1) відповідальність; 2) компетентність; 3) захист інтересів клієнта; 4) конфіденційність; 5) етичні правила психологічного дослідження; 6) кваліфікована пропаганда психології; 7) професійна кооперація. Саме п'ятий розділ регламентує правила планування та здійснення дослідження в галузі психології та містить чотири підпункти, якими ми керувалися:

- планування психологічних досліджень (визначення об'єкта дослідження, формулювання його мети, завдання, встановлення вибірки досліджуваних та прогноз можливості використання одержаних результатів).
- забезпечення надійності результатів (відповідальність за правильне та доступне роз'яснення суті застосовуваних психологічних методів)
- зведення до мінімуму ризику ненавмисного негативного впливу на учасників експерименту

- добровільність (учасники могли відмовитись від участі у дослідженні на будь-якому його етапі) [66].

В Україні, крім офіційного (основного) етичного кодексу є ще принципи психолога-діагноста, яких ми також дотримувались в ході проведення дослідження. Вони включають: благополуччя досліджуваного індивіда; відповідальність, в основі якої є об'єктивність; моральні та правові стандарти, які відповідають моральним вимогам суспільства; коректність та стриманість у публічних заявах; конфіденційність, яка гарантує збереження інформації про індивіда; стосунки з досліджуваним, ґрунтуються на довірі, інформуванні його про мету дослідження і про наступний характер використання результатів; нерозголошення результатів дослідження; міри застереження у дослідженнях; умови, можливості та обмеження в публікації методик; інтерпретація діагностичних результатів [66].

2.2. Емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів на матеріалі аргументації

Як зазначалося у теоретичному розділі, відносно новим напрямом дослідження у руслі психолінгвістичних пошуків у вимірі міжособової взаємодії є вивчення комунікативно-мовленнєвих стилів як способів використання індивідуального мовлення для налагодження ефективної комунікації.

Представлене дослідження висвітлює два виміри таких стилів: прямий / непрямий, стислий / розгорнутий. Ці стилі з-поміж інших (особовий / контекстуальний, афективний / інструментальний) ґрунтовно проаналізовані у крос-культурних дослідженнях В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі. На думку цих вчених, упродовж соціалізації особа засвоює конкретні мовленнєві зразки для ефективної комунікативної взаємодії у різних ситуаціях. Більше того, «...мовленнєві стилі відображають і вміщують афективні, моральні і естетичні зразки культури» [180, с. 100]. Це відкриває простір для

грунтового дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів не лише в особистісному вимірі, а й міжособовому і крос-культурному.

Аргументація, слугуючи предметом міждисциплінарних досліджень, тісно пов'язана із ефективною комунікацією, адже остання потребує чіткого вираження своєї думки та її обґрунтування. У сучасних дослідженнях аргументація часто розглядається крізь призму аргументативного дискурсу, в якому актуалізується аргументативна ситуація та інтеракціональний процес аргументації. Окрім того аргументативний дискурс, на думку цих вчених, дає змогу врахувати немовні фактори породження аргументації, зокрема соціальні, антропологічні, психологічні тощо.

Аргументативний дискурс вирізняється провідними дискурсивними рисами: динамічність (аргументація – це завжди процес, динаміка якого реалізується у ступені переконання), когнітивність (аргументація ґрунтується на усіх розумових операціях: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, абстрагування, класифікація і систематизація, і призводить до перебудови моделей світу як репрезентацій знань і автора і реципієнта, а також нерозривно пов'язана з такими когнітивними операціями, як оцінювання, топікалізація, екземпліфікація, метафоризація); комунікативність (аргументація завжди пов'язана з ефективною комунікативною взаємодією, метою якої усунення когнітивного і аксіологічного дисонансу між комунікантами вербальними засобами) і втілюється в інтеракційні форми: диспути, групові дискусії, переговори тощо.

Аргументація як основна складова аргументативного дискурсу передбачає діалектичне поєднання двох процесів: прийняття рішення (внутрішнього) та соціальної взаємодії (зовнішнього). Відповідно зміст аргументації пов'язаний із великою кількістю когнітивних (концептуальною системою і картиною світу, що слугують основою для прийняття рішення) і комунікативних факторів [200]. Враховуючи те, що концептуальна система, окрім позалінгвальних (асоціативних, конотативних складових), має поняттєве ядро, закріплене в мовних знаках, логічно припустити існування

тісного зв'язку аргументації та прояву комунікативно-мовленнєвих стилів особистості.

Незважаючи на давню історію теорій аргументації як предмета дослідження філософських, лінгвістичних, психологічних студій, аргументація як відображення концептуальної картини світу мовця і вираження конкретних комунікативно-мовленнєвих стилів не отримала широкого вивчення у науковій літературі.

Аргументація у науковій літературі розглядається як комплексне явище, корені вивчення якого були закладені ще філософами античності. Зокрема Аристотелем виділено риторичні прийоми ефективного переконання. Як справедливо зазначає А. Т. Кривоносов, проблема аргументації залишається однією із найскладніших в логіці, і дуже мало вивченою в інших науках, тому надати однозначне визначення цій категорії, зручне для фахівців різних наукових галузей, практично неможливо. Відтак, спробуємо надати тлумачення аргументації, яке відповідає меті нашого дослідження, з урахуванням вітчизняних і зарубіжних досліджень.

На думку А. Д. Білової, аргументація – це «комунікативна діяльність суб'єкта в триєдності вербального, невербального та позалінгвального, метою якої є переконання адресата через обґрунтування правильності своєї позиції. Дж. Ренард зазначає, що традиційна теорія аргументації тлумачить останню як комунікацію з логічними і раціональними доведеннями. Ш. Сузукі пропонує визначати аргументацію як низку висловлювань, які виражають власну думку чи позицію, що супроводжується обґрунтуванням і логічним поясненням [197]. При цьому вчена акцентує увагу не стільки на аргументуванні чи переконанні, як на чітко вираженій власній думці автора. Інакше кажучи, у фокус уваги потрапляє внутрішній аспект аргументації – реалізація когнітивних механізмів для прийняття рішення, що втілюється у вираженні власної позиції.

Слід зазначити, що ми обрали саме аргументацію як форму дискурсу не випадково, адже остання, слугуючи матеріалом дослідження, відкриває

перспективи для діагностики мовленнєво-мисленнєвої діяльності особистості, а також крос-культурних відмінностей у пізнанні світу. Зокрема у цьому контексті виокремлюються дослідження, спрямовані на визначення способів логічної аргументації у різних культурних групах; риторичні особливості в оформленні аргументації, провідні риси аргументації. Важливим напрямом дослідження є також крос-культурні особливості сприймання аргументації, оскільки, за результатами останніх досліджень, реципієнти під час читання використовують певні когнітивні схеми для інтерпретації, які визначаються їхнім попереднім досвідом і очікуваннями.

Важливим висновком досліджень є той факт, що ті ж самі реципієнти використовують різні когнітивні схеми окремо для породження і сприймання аргументації. Наприклад, формулюючи аргументацію, представники японської культури намагаються основну думку викласти наприкінці тексту, тоді як представники американської культури свою позицію зазвичай розташовують на початку тексту. Водночас при сприйманні текстів аргументації представники обох культур вважають найбільш зрозумілими аргументації, у яких основна думка висловлена на початку тексту. Важливим висновком цих досліджень може бути припущення про те, що незважаючи на крос-культурні відмінності у породженні аргументації, існує відносна спільність у сприйнятті аргументації представниками різних культурних просторів.

Таким чином, слугуючи когнітивно-комунікативним продуктом, аргументація являє собою цінний матеріал для дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів.

Згідно з поглядами американських дослідників культури та міжособової комунікації В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі, комунікативно-мовленнєвий стиль — це мета-повідомлення, що визначає контекст, відповідно до якого людина сприймає, інтерпретує та породжує вербальну інформацію [180]. Ми тлумачимо комунікативно-мовленнєвий стиль як системну характеристику особистості, що зумовлює її комунікативно-

мовленнєву поведінку, і визначає провідний спосіб вирішення нею комунікативних задач за допомогою мовлення.

Вимір прямий / непрямий стиль слугує для виявлення можливих відмінностей і подібностей в мовленні різних людей. Для прямого стилю характерним є індивідуалізм, низький рівень включення в контекст, утвердження власних потреб та інтересів. Натомість, для непрямого стилю характерними є колективізм, високий рівень спрямованості на співрозмовника, утвердження взаємних потреб та інтересів, відстоювання загальної гармонії в розмові. Психолінгвістичними маркерами прямого / непрямого стилю, на думку В. Гудікунста та С. Тінг-Тумі, є займенники «я / ми», вставні слова високого / низького ступеня вірогідності «напевно», «безсумнівно», «абсолютно», «точно», «безумовно», «безперечно» / «мабуть», «можливо», «ймовірно».

Розгорнутий / стислий стиль характеризується використанням розгорнутого експресивного / стислого мовлення, сповненого багаточисельних стилістичних прийомів / або навпаки мовлення з недомовленостями, паузами і замовчуванням.

Зазначені стилі широко використовуються у крос-культурному вимірі. Так, висококонтекстні культури, наприклад, азіатські: Японія, Китай, Корея місять значну кількість інформації у самій культурі, тому зумовлюють використання непрямого і стислого комунікативно-мовленнєвого стилю. Натомість західні культури: США, Канада, Німеччина є низько контекстними і індивідуалістичними, що зумовлює активне використання прямого і розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю [180].

Для вирішення завдання емпіричного дослідження – психолінгвістичного аналізу комунікативно-мовленнєвих стилів студентів ми використали процедуру, запропоновану Ш. Сузукі [200]. Важливою думкою вченої є ідея про когнітивну сутність аргументації, яка визначає однакову структуру останньої як в усному, так і письмовому мовленні.

Вибірка досліджуваних склали 167 студентів (128 дівчат та 39 хлопців) Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Інструкція полягала у тому, що досліджуваних просили написати есе і висловити свою думку у письмовому вигляді щодо введення смертної кари в Україні (приблизно на сторінку).

Відповідно до методу Ш. Сузукі аналізуються дві окремі форми аргументації для визначення прямого / непрямого комунікативно-мовленнєвого стилю та дві інші форми – для стислого / розгорнутого стилю. Розглянемо їх більш докладно. Для визначення прямого / непрямого стилів використовується вертикальна / горизонтальна макроструктура аргументації та некульмінаційна / кульмінаційна макроструктура. Для визначення стислого / розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю використовуються ланцюгова мікроструктура та комплексна мікроструктура аргументації.

За Ш. Сузукі, макроструктура виражає глобальну організацію тексту-аргументації, зокрема дедуктивний чи індуктивний хід міркувань мовця. Мікроструктура представляє специфічну організацію конкретного тексту аргументації, інакше кажучи, співвідношення однієї частини аргументації з іншими. Таким чином, аналіз макро і мікроструктури аргументації дає змогу здійснити цілісний аналіз усієї аргументації, а не лише її частини [200].

Кульмінаційність / некульмінаційність тексту аргументації як індикатор прямого / непрямого комунікативно-мовленнєвого стилю вперше розглядається в працях Р. Окабе. Вчений зазначає, що результати крос-культурних досліджень засвідчили, що японці частіше використовують кульмінаційну макроструктуру, тоді як представники США – некульмінаційну. Кульмінаційна макроструктура виражає непрямий стиль, оскільки мовці намагаються висловити основну думку, закладену в ядерне речення, наприкінці аргументації. Це, в свою чергу є індикатором, виваженості, поміркованості і певної обережності мовця у висловленні чіткої позиції. Натомість некульмінаційна макроструктура із висловленням власної

позиції на початку аргументації є конфронтаційною, більш прямою і радикальною, що слугує індикатором прямого стилю представників США.

Вертикальна / горизонтальна макроструктура слугує другим індикатором прямого / непрямого стилю. Горизонтальна макроструктура не містить жодного аргумента, який підкріплює основну думку мовця, закладену в ядерне речення. На думку Ш. Сузукі, мовець уникає наведення аргументів, коли він обережно висловлює свою позицію, що визначає його стиль як непрямий. Натомість вертикальна макроструктура існує у випадку, коли основна думка, закладена в ядерне речення (що виражає основну думку), супроводжується принаймні одним аргументом. Вертикальна макроструктура використовується, коли мовець намагається чітко і прямо донести свою думку до реципієнта.

Для визначення розгорнутого / стислого комунікативно-мовленнєвого стилю використовуються ланцюгова (кількість і взаємообумовленість наведених аргументів) і комплексна мікроструктура (глибина аргументованості: кількість рядоположних аргументів до одного твердження), вираженість яких свідчить на користь розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю, спрямованого на переконання співрозмовника у правильності наведеної позиції чи думки.

Кодування висловлювань. Усі висловлювання в аргументації виокремлювалися на основі завершення думки (окремі речення) і нумерувалися. Кожне висловлювання позначалося окремим кодом, запропонованим Ш. Сузукі. При цьому цей код визначався відношенням конкретного висловлювання до інших у досліджуваній аргументації. Для легшої інтерпретації висловлювань у нашому дослідженні зберігається міжнародна аббревіатура цих кодів.

Ядерне висловлювання (nuclear statement NC) виражене реченням, у якому чітко простежується індивідуальна позиція чи думка. Горизонтально підтримуюче висловлювання (horizontally continuing clause HC) спрямоване на розширення чи звуження (уточнення) попереднього висловлювання;

вертикально підрядне речення (vertically subordinate clause VS) надає попередньому висловлюванню причинно-наслідкового пояснення; нерелевантне висловлювання (non relevant clause NC) не пов'язане із попереднім.

Окрім того горизонтально підтримуючі і вертикально підрядні речення також розмежовуються на підвиди. Горизонтально підтримуюче розмежовується на пояснення (clarification CL), повторювання чи перефразування (repetition and rephrasing RE), доповнення (addition AD), обмеження (qualification QU), обставини (circumstances CI). Вертикально підрядні речення розмежовуються на узагальнення (generalization GE), причину (cause and effect CE), аналогію (analogy AN), спростування (discount DI), і квазі-логіку (quasi logic QL).

Психолінгвістичний аналіз ґрунтується на виділенні основних чотирьох критеріїв: кульмінаційності vs. некульмінаційності, горизонтальної vs. вертикальної макроструктури, наявності / відсутності ланцюгової мікроструктури, наявності / відсутності комплексної мікроструктури аргументації.

Першим критерієм прямого / непрямого стилю є кульмінаційна або некульмінаційна мікроструктура діалогу. Некульмінаційною структурою вважається структура, у якій думка комуніканта виражена чітко, на початку мовлення, і лише після цього пропонується аргументація своєї позиції. Кульмінаційна мікроструктура передбачає виклад спочатку аргументів і лише згодом висловлення чіткої позиції стосовно запропонованого питання. Коефіцієнт кульмінаційності аргументації визначається за параметричною шкалою: частка порядкового номера розташування ядерного речення від кількості висловлювань в тексті.

Другий критерій – горизонтальна vs. вертикальна макроструктура визначається непараметричною шкалою, відповідно до якої горизонтальна макроструктура оцінюється в 0 балів, а вертикальна – в 1 бал. Горизонтальною є макроструктура, в якій основна думка (позиція) мовця не

супроводжується жодним аргументом. Натомість уточняється, деталізується, узагальнюється за допомогою горизонтальних речень. Можливість існування горизонтальної макроструктури узгоджується із визначенням аргументації, яке запропонувала Ш. Сузукі: низка висловлювань, що містить вираження особистої позиції чи думки, незважаючи на наявність прямих доказів чи аргументів [199]. Зрозуміло, що це визначення акцентує увагу більшою мірою на прийнятті рішення, ніж комунікативній спрямованості аргументації на співрозмовника.

Третій критерій – ланцюгова мікроструктура аргументації виражає взаємопов'язаність і взаємообумовленість аргументів у тексті досліджуваного. Ця мікроструктура виражена вертикально підрядним реченням (VS), яке слідує за стверджувальним висловлюванням. У свою чергу, це вертикально підрядне речення супроводжується іншим вертикальним реченням, створюючи ефект ланцюговості у наведенні аргументів. Ланцюгова мікроструктура аргументації оцінюється непараметричною шкалою. Відповідно наявність ланцюгової мікроструктури оцінюється в 1 бал, відсутність в 0 балів.

Четвертий критерій – комплексна мікроструктура аргументації оцінюється за параметричною шкалою і становить частку кількості наведених аргументів від кількості висловлювань у тексті. Комплексна мікроструктура спостерігається у випадку, коли більше одного вертикально підрядного речення відразу аргументують одну висловлену думку [41].

Наведемо приклади кодування.

Приклад 1:

1. Я добре усвідомлюю, що деякі люди не погоджуються із введенням смертної кари в країні [HC-QU (1)].
2. Враховуючи усі «за» і «проти», я підтримую смертну кару як вищий вид покарання [NC].
3. Наприклад, це нормально, стратити серійного вбивцю, який визнав свою провину і готовий понести відповідне покарання [HC-CL (2)].

4. Водночас, це неправильно стратити людину, яка не визнала свою провину і немає переконливих доказів її вини [НС-CL (2)].

Наведена аргументація має а) горизонтальну макроструктуру (кодується за непараметричною шкалою 0), тому що ядерне речення, відображене у другому висловлюванні, не супроводжується жодним обґрунтуванням; б) ступінь кульмінаційності цієї аргументації визначається за параметричною шкалою 0.5 (частка порядкового номера розташування ядерного речення від кількості висловлювань у тексті 2/4); в) ланцюгова мікроструктура аргументації виражає глибину аргументації думки досліджуваного і в наведеному прикладі оцінюється за допомогою непараметричної шкали в 0 балів, оскільки не наведено аргументів взагалі; г) комплексна мікроструктура аргументації оцінюється за параметричною шкалою. У наведеному тексті цей показник становить 0: 0/4.

Приклад 2:

- (1)Я думаю, що смертну кару необхідно ввести в нашій країні [NC].
- (2)Хоча особисто я не знаю випадків, коли доходило до впровадження цього виду покарання [НС-QU (1)].
- (3)Існує безліч процедур і технік, які дають змогу упередити покарання невинної особистості [VS-QL (4)].
- (4)Таким чином, неможливо стратити невинну особистість [VS- QL (1)].
- (5)У цьому розумінні застосування вищої міри покарання не несе жодного ризику покарати невинну особу [НС-CL (4)].
- (6)Уведення смертної кари, насправді, є непоганою ідеєю [НС-CL (1)].

Наведена аргументація має а) вертикальну структуру, яка кодується 1, оскільки ядерне речення (NC) супроводжується принаймні однією аргументацією (VS); б) коефіцієнт кульмінаційності $1/6=0,17$. Аргументація має виражену в) ланцюгову мікроструктуру, яка кодується 1, оскільки ядерне речення супроводжується аргументацією (VS(4)), яке також підтримується VS (3); г) комплексна мікроструктура аргументації оцінюється за параметричною шкалою і становить $2/6=0,3$.

Приклад 3:

- 1) Найважливішою засадою людського існування є право на життя [НС-СІ (2)].
- 2) Навіть злочинці, які здійснили жахливий злочин, мають право на життя [VS-QL (5)].
- 3) Деякі люди вважають це небезпечним залишати вбивць живими [НС-QU (4)].
- 4) Але тримати людей у довічному ув'язненні робить їх безпечними для інших [VS-QL (5)].
- 5) Отже, я думаю, що вищу міру покарання не можна застосовувати в жодному разі [NC].

Наведена аргументація має а) вертикальну структуру, яка кодується 1, оскільки ядерне речення (NC) супроводжується принаймні однією аргументацією (VS); б) коефіцієнт кульмінаційності $5/5=1,00$. Аргументація не має в) ланцюгової мікроструктури, отже оцінюється в 1 бал, оскільки ядерне речення має окремі незалежні одна від одної аргументації VS (2) і VS (4); г) комплексна мікроструктура аргументації оцінюється за параметричною шкалою і становить: $2/5=0,4$ [41].

Для визначення надійності і вірогідності кодування висловлювань було використано експертну оцінку. Експертом був фахівець у галузі психолінгвістики, із досвідом проведення психолінгвістичної експертизи понад 10 років. Експерт оцінював близько 20% (192) висловлювань, відібраних методом випадкового відбору із усього масиву досліджуваного матеріалу (920 висловлювань). Математична обробка даних, представлених номінальною шкалою (VS/НС) за результатами оцінювання двома експертами (запрошеного експерта і автором цього дослідження), здійснювалася з допомогою критерію Каппа Кохена процедурою описової статистики програмного забезпечення SPSS [158].

Враховуючи критерій Каппа Кохена, який становить 0,771 на рівні значущості 0,001, можна зробити висновок про надійність отриманих результатів із кодування висловлювань різними експертами (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2

Результати експертної оцінки кодування висловлювань

	Експерт 2		Разом	К Каппа 0,771
	НС	VS		
Експерт 1	128	5	133	
VS	20	39	59	
Разом	148	44	192	

Таким чином, отримані результати свідчать про високий ступінь узгодженості результатів кодування висловлювань двома експертами і відповідно можливість визначення розподілу студентів із прямим / непрямим, стислим / розгорнутим комунікативно-мовленнєвими стилями на основі отриманих результатів (див. Додаток Е).

Наступним етапом емпіричного дослідження було визначення груп досліджуваних відповідно до прояву різних комунікативно-мовленнєвих стилів.

Виокремлення груп досліджуваних здійснювалося на основі процедури описової статистики та визначення процентилей у вигляді кватилей, відповідно 25%, 50% і 75% (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Процентилі розподілу даних за психолінгвістичними критеріями

Процентилі	Кульмінаційність макроструктури аргументації	Комплексність мікроструктури аргументації
25%	0,17	0,08
50%	0,25	0,20
75%	0,50	0,30

За результатами аналізу частот, максимальних і мінімальних значень параметричних змінних (кульмінаційність/некульмінаційність макроструктури, комплексність/некомплексність мікроструктури), а також якісного аналізу непараметричних змінних (горизонтальність/вертикальність мікроструктури, ланцюговість/неланцюговість мікроструктури) за допомогою процедури описової статистики було виділено 9 груп досліджуваних (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Точки розподілу досліджуваних відповідно до психолінгвістичних змінних

Групи	Комунікативно-мовленнєві стилі	Кульмінаційність макроструктури (бали)	Горизонтальність макроструктури (бали)	Комплексність мікроструктури (бали)	Ланцюговість мікроструктури (бали)
1	Непрямий комбінований	0,50-1,00	0	0,10-0,29	0/1
2	Прямий комбінований	0,07-0,17	1	0,10-0,29	0/1
3	Комбінований розгорнутий	0,18-0,49	0/1	0,30-0,75	1
4	Комбінований комбінований	0,18-0,49	0/1	0,10-0,29	0/1
5	Прямий розгорнутий	0,07-0,17	0	0,30-0,75	1
6	Прямий стислий	0,07-0,17	0	0-0,09	0
7	Комбінований стислий	0,18-0,49	0/1	0-0,09	0
8	Непрямий стислий	0,50-1,00	0	0-0,09	0
9	Непрямий розгорнутий	0,50-1,00	0	0,30-0,75	1

Для перевірки надійності визначення дев'яти груп відповідно до прояву прямого/непрямого, розгорнутого/стислого комунікативно-

мовленнєвого стилю було використано процедуру дискримінантного аналізу, який дав змогу вирішити дві групи проблем:

- Інтерпретувати відмінності між виділеними групами досліджуваних, використовуючи набір змінних: показників кульмінаційної/некульмінаційної, горизонтальної/вертикальної макроструктури, ланцюгової/неланцюгової, комплексної/некомплексної мікроструктури. Інакше кажучи, встановити наскільки ці змінні є інформативними для визначення досліджуваних груп.

- Підтвердити класифікацію комунікативно-мовленнєвого стилю, виходячи із заданих дискримінативних змінних.

Показники канонічних функцій та структурна матриця навантажень виділених канонічних функцій подано у таблиці 2.5 Перші дві канонічні функції становлять 90% дискримінативного внеску у розподіл груп. Тому в подальшому ми зупинимось на аналізі лише цих двох функцій.

Таблиця 2.5.

Показники канонічних функцій

Функції	Власне значення	% дисперсії	λ - Вілкса	χ^2	p рівень
1	2,142	62,4%	0,119	339,403	0,001
2	0,890	26,7%	0,405	144,563	0,05
3	0,306	9,2	0,766	42,703	0,05
4	0,610	1,8%	9,943	9,439	0,093

Перша канонічна функція (представлена переважно комплексністю макроструктури з навантаженням 0,906, горизонтальною мікроструктурою з навантаженням 0,825 і кульмінаційністю з навантаженням 0,180) і володіє 64,1% дискримінантними можливостями (див. табл. 2.5). Найбільший дискримінативний внесок перша канонічна функція робить у розмежування комбінованого нерозгорнутого стилю 2,538 (група 7), непрямого стислого 2,377 (група 8), прямого стислого 1,936 (група 6), комбінованого

розгорнутого 1,735 (група 3). Графічно дискримінативний внесок функцій зображено у додатку Ж.

Друга канонічна функція, представлена переважно горизонтальною макроструктурою з навантаженням 0,556, комплексною мікроструктурою з навантаженням 0,383, і кульмінаційною макроструктурою з навантаженням 0,312 і володіє 26,7% дискримінантними можливостями. Третя і четверта функції перекривають лише 10 % дискримінативних можливостей. Це підтверджує і показник λ -Вілкса для першої і другої канонічної функцій, який має рівень значущості на 0,001. Таким чином, відмінність класів за третьою і четвертою канонічними функціями не має змістової інтерпретації. Водночас вона не впливає на якість класифікації за умови її збереження, тому ми не виключаємо її з аналізу.

Таблиця 2.6.

Структурна матриця навантажень канонічних функцій

№ з/п	Незалежні змінні	Функція 1	Функція 2
1	Комплексна мікроструктура	0,906	0,383
2	Горизонтальна макроструктура	0,825	-0,544
3	Кульмінаційна макроструктура	-0,025	0,312
4	Ланцюгова мікроструктура	0,180	0,010

Як видно з рисунку, найбільша щільність об'єктів в межах однієї групи та чіткості кордони між ними, спостерігаються у групах 4, 5, 6, 8, 9.

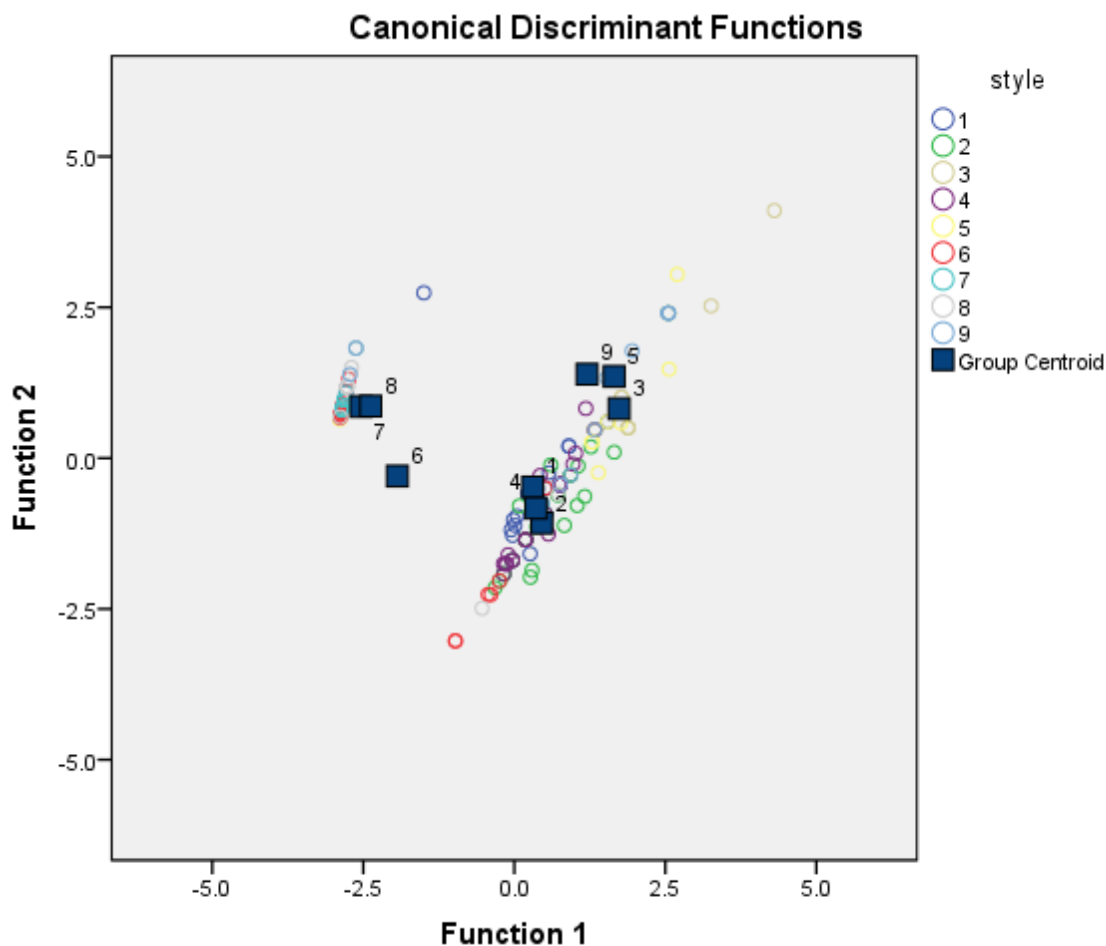


Рисунок 2.1 Канонічні дискримінативні функції комунікативно-мовленнєвих стилів

Про це свідчить і статистична значущість відмінностей між цими групами (див. Додаток 3).

Незначущі відмінності спостерігається між групами 1 і 2, 3 і 5, 7 і 8. Враховуючи якісний зміст цих груп, серед яких група 1 має непрямий комбінований стиль, група 2 прямий комбінований, група 3 комбінований розгорнутий стиль, група 7 комбінований стислий, було вилучено ці групи із подальшого аналізу. Таким чином, подальше емпіричне дослідження ґрунтується на вибірці з яскраво вираженими полюсами комунікативно-мовленнєвих стилів: група 5 прямий розгорнутий стиль, група 6 прямий стислий, група 8 непрямий стислий, група 9 непрямий розгорнутий, а також комбінованим стилем, представленим у групі 4.

Тому порівняння відмінностей у проявах міжособової взаємодії студентів із конкретним комунікативно-мовленнєвим стилем, а також вивчення внутрішньої структури цих стилів, зумовлених особистісними станами і властивостями, ми будемо здійснювати у п'яти яскраво виражених групах: прямий розгорнутий стиль, прямий стислий, непрямий стислий, непрямий розгорнутий, а також комбінований стиль, представлений у групі.

Таким чином, у нашому дослідженні індивідуальний комунікативно-мовленнєвий стиль представлений чотирма полярними полюсами прямий/непрямий, розлогий/стислий або їх комбінованими варіантами без яскравого вираження конкретних полюсів. Матеріалом дослідження слугує монологічне (письмове) і діалогічне (усне) мовлення студентів у неформальній ситуації, а фокусом дослідницької уваги є макроструктура і мікроструктура аргументації і психолінгвістичні маркери комунікативно-мовленнєвих стилів.

Відсотковий розподіл досліджуваних за виділеними групами відображено на рис. 2.2. Найбільший відсоток 21,6 % студентів належать до групи 4 (36 осіб), тобто виявляють комбінований (прямий/непрямий) комбінований (складний/стислий) комунікативно-мовленнєвий стиль. Це означає, що більшість студентів не має чітко окреслених комунікативно-мовленнєвих переваг у використанні кульмінаційної/некульмінаційної і вертикальної/горизонтальної макроструктури, а також ланцюгової/неланцюгової, комплексної/некомплексної мікроструктури. І обирають комунікативно-мовленнєві прийоми відповідно до ситуації спілкування.

Такі дані узгоджуються із методологічним принципом стильового переносу, описаним нами у п. 2.1, відповідно до якого особистість переважно виявляє кілька різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів. Таким чином, студенти обирають різні комунікативно-мовленнєві стилі відповідно до ситуації для налагодження ефективної міжособової взаємодії. Також, як ми зазначали вище, дуже важливо враховувати міру офіційності ситуації,

оскільки остання значно впливає на вибір мовленнєвих засобів у комунікації, а відтак, на вид комунікативно-мовленнєвого стилю.

Найменший відсоток студентів 7,2 % належать до групи 5 (12 осіб) і групи 7 (24 особи), демонструючи відповідно прямий розгорнутий і комбінований стислий стилі. Таким чином, досліджувані рідко використовують поєднання некульмінаційної і вертикальної макроструктури із ланцюговою і комплексною мікроструктурою. Подібно до цього нечасто спостерігається поєднання дифузного (прямого/непрямого) стилю із чітко визначеною неланцюговою і некомплексною структурою.

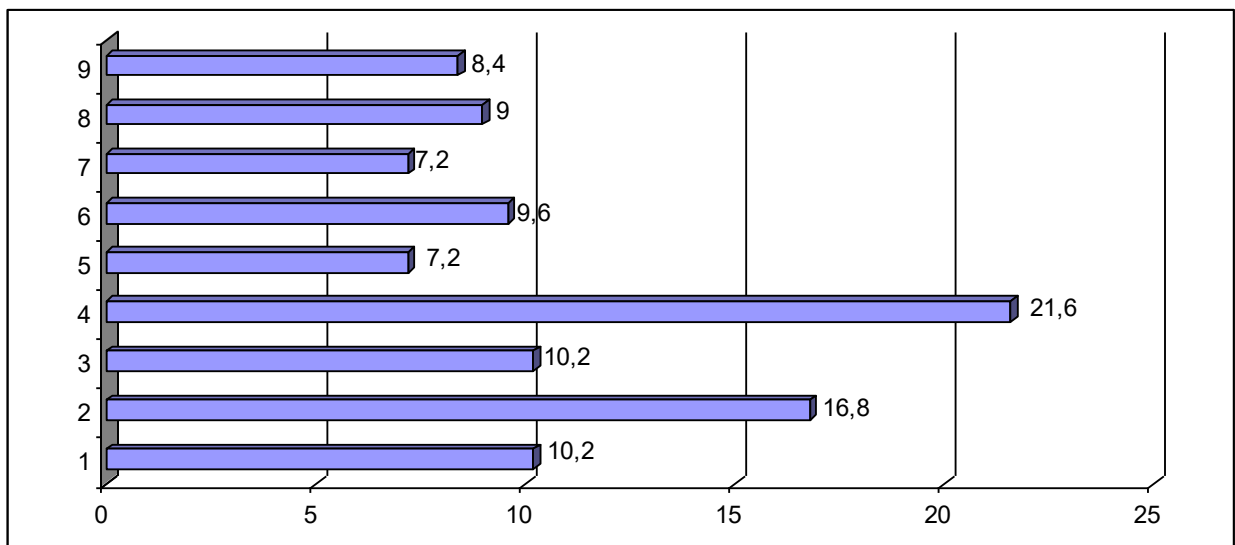


Рисунок 2.2. Відсотковий розподіл студентів за групами відповідно до комунікативно-мовленнєвого стилю, %

Примітка: 1 – непрямий-комбінований, 2 – прямий-комбінований, 3 – комбінований-розгорнутий, 4 – комбінований-комбінований, 5 – прямий-розгорнутий, 6 – прямий-стислий, 7 – комбінований-стислий, 8 – непрямий-стислий, 9 – непрямий-розгорнутий

Беручи до уваги групи комунікативно-мовленнєвих стилів з найбільшою щільністю об'єктів (рис. 2.3) варто відмітити декілька особливостей. Найбільший відсоток 38,7 % студентів (36 осіб) належать до групи 4 і виявляють комбінований (прямий/непрямий) комбінований (розгорнутий/стислий) комунікативно-мовленнєвий стиль. Це означає, що більшість студентів використовують різноманітні способи аргументації в процесі міжособової взаємодії. Висловлення чіткої позиції щодо

пропонованого питання може виражатись як на початку мовлення, так і після наведених аргументів, які можуть бути наведені послідовно та взаємообумовлено, або одинично, або взагалі відсутні. Тобто структура мовлення більшості опитаних студентів не має чітко виражених полюсів і варіюється залежно від особливостей ситуації міжособової взаємодії [158].

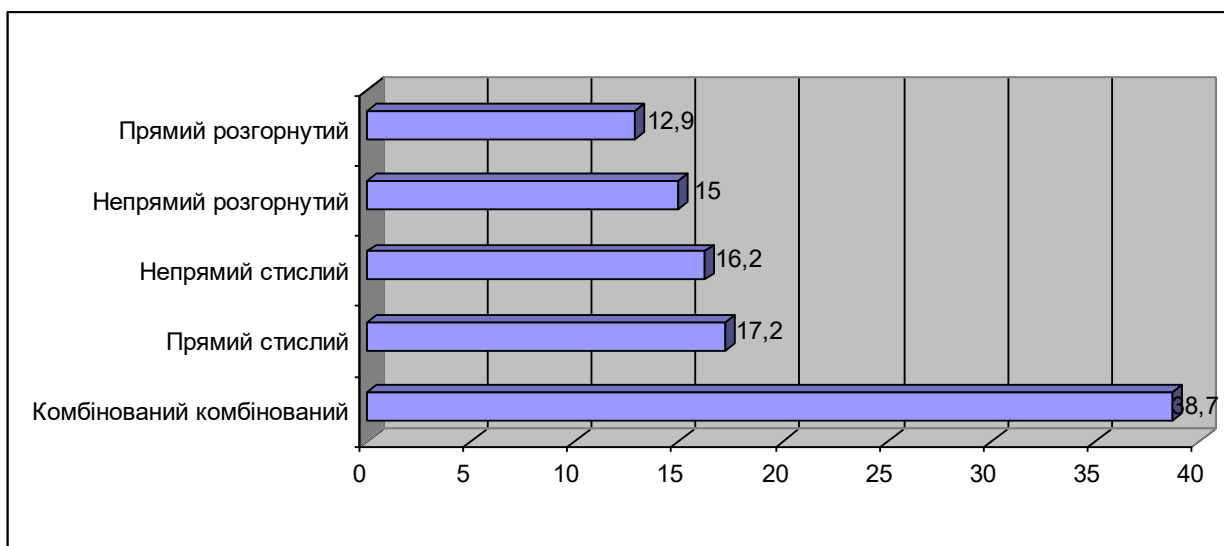


Рисунок 2.3. Відсотковий розподіл студентів за групами з найбільшою щільністю об'єктів відповідно до комунікативно-мовленнєвого стилю, %

Найменший відсоток студентів 12,9 % належать до групи 5 прямий розгорнутий комунікативно-мовленнєвий стиль (12 осіб). Таким чином, досліджувані рідко використовують поєднання некульмінаційної і вертикальної макроструктури із ланцюговою і комплексною мікроструктурою. Студентам майже не притаманне висловлювання власної позиції на початку мовлення і послідовна взаємопов'язана її аргументація.

Дещо більший відсоток 15 % студентів використовують непрямий розгорнутий комунікативно-мовленнєвий стиль (14 осіб), тобто схильні спершу деталізувати та уточняти, а потім висловлювати чітку позицію щодо запропонованого питання. Використовуючи аргументи в своєму мовленні, учасники цієї групи, вживають їх декілька в послідовному та взаємопов'язаному порядку.

Трохи більше 16 % студентів належать до групи непрямий стислий комунікативно-мовленнєвий стиль (15 осіб), що означає надання переваги кульмінаційній і горизонтальній макроструктурі в поєднанні з неланцюговою і некомплексною мікроструктурою. Тобто переважає тенденція висловлювання основної думки в кінці мовлення, яка не супроводжується жодним аргументом, натомість уточняється, деталізується і узагальнюється.

Прямий стислий комунікативно-мовленнєвий стиль притаманний 17,2 % студентів (16 осіб). Це свідчить про схильність студентів деталізувати предмет розмови, зрідка використовуючи аргументи. Тобто серед студентів дещо поширенішим є застосування комунікативних прийомів некульмінаційної і вертикальної макроструктури в поєднанні з неланцюговою і некомплексною мікроструктурою.

Порівнюючи ці результати української вибірки, цікаво їх зіставити із результатами дослідження С. Сузукі, вибірку якого становило 329 осіб, серед яких 239 – представників Японії, і 90 – США. Результати дослідження засвідчили, що переважна більшість японських студентів виявляють непрямий та стислий комунікативно-мовленнєвий стиль, тоді як американські студенти переважно продемонстрували прямий і розгорнутий стилі [199].

Натомість українські студенти більш гнучко підходять до процесу комунікації. Особливо якщо це стосується неформального спілкування, яке вирізняється слабкою нормативністю і регламентованістю. Це означає, що більшість студентів використовують різноманітні способи аргументації в процесі міжособової взаємодії. Висловлення чіткої позиції щодо пропонованого питання може виражатись як на початку мовлення, так і після наведених аргументів, які можуть бути наведені у різному порядку. Тобто структура мовлення більшості опитаних студентів не має чітко виражених полюсів і варіюється залежно від особливостей ситуації міжособової взаємодії. Вважаємо це також особливістю комунікативно-мовленнєвої поведінки студентів, яка спрямована переважно на результат та (досягнення комунікативної мети) незалежно від обраних мовних засобів.

2.3. Індивідуально-психологічні та особистісні властивості студентів із різними комунікативно-мовленнєвими стилями

Відповідно до сконструйованої моделі комунікативно-мовленнєвого стилю у стильовій організації і міжособовій взаємодії студентів, він взаємозв'язаний із темпераментом, перцептивними і моторними операціями, когнітивними й особистісними стилями студентів (емоційними, мотиваційними, атрибутивними, захисними, стилями подолання, поведінки і діяльності), а також впливає на міжособову взаємодію у процесі навчальної діяльності студентів.

Грунтуючись на методологічному забезпеченні, що описано у підрозділі 2.1., ми здійснили емпіричне дослідження індивідуально-психологічних і особистісних властивостей студентів відповідно до домінуючого у них комунікативно-мовленнєвого стилю.

Для визначення типу темпераменту з урахуванням екстраверсії, інтроверсії та емоційної стійкості був застосований «Особистісний опитувальник ЕРІ» Г. Айзенка (рис. 2.4). Отримані дані свідчать про провідний сангвінічний тип темпераменту (42 %) досліджуваної студентської молоді. Сангвінік швидко пристосовується до нових умов, знаходить спільну мову з людьми, товариський. Почуття легко виникають і змінюються, емоційні переживання, як правило, неглибокі. Міміка багата, рухлива, виразна. Дещо непосидючий, потребує нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє строго дотримуватися розпорядку, системи в роботі. У зв'язку з цим не може успішно виконувати справу, що вимагає рівної витрати сил, тривалої і методичної напруги, стійкості уваги, терпіння.

Дещо меншому проценту досліджуваних притаманний холеричний тип (30 %). Холерик відрізняється підвищеною збудливістю, йому властиві різкість і стрімкість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Внаслідок неврівноваженості, захопившись справою, схильний діяти з усіх сил, виснажуватися більше, ніж слід. Маючи

громадські інтереси, темперамент проявляє в ініціативності, енергійності, принциповості. При відсутності духовного життя холеричний темперамент часто проявляється в дратівливості, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю при емоційних обставинах.

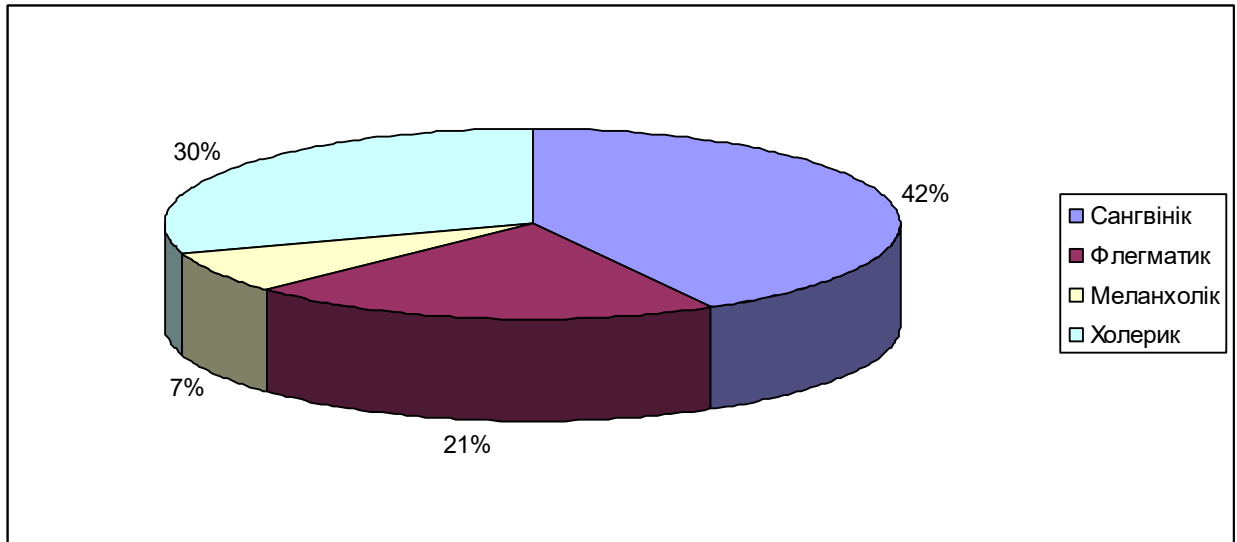


Рис. 2.4. Співвідношення типів темпераменту студентів, %

Наступний провідним типом темпераменту виявився флегматичний (30 %). Флегматик характеризується порівняно низьким рівнем активності, нові форми поведінки виробляються повільно, але є стійкими. Повільний та спокійний у діях, міміці й мові, притаманна також глибина почуттів і настроїв. Наполегливий і завзятий, рідко виходить з себе, не схильний до афектів. Розраховувавши свої сили, доводить справу до кінця, в міру товариський. Залежно від умов в одних випадках флегматик може характеризуватися витримкою, глибиною думок, сталістю, ґрунтовністю; в інших – млявістю, байдужістю, лінню, слабкістю емоцій, схильністю до виконання лише звичних дій. Лише у 7 % опитуваних найбільш вираженим виявився меланхолічний тип темпераменту. У меланхоліка реакція часто не відповідає силі подразника, присутня глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитися. Сильні впливи часто викликають у меланхоліка тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та

мовлення, сором'язливість, боязкість, нерішучість. У нормальних умовах меланхолік – людина глибока, змістовна, може бути хорошим працівником, успішно справлятися з життєвими завданнями. При несприятливих умовах може перетворитися на замкнуту, боязку, тривожну, раниму людину, схильну до важких внутрішніх переживань життєвих обставин.

Для визначення когнітивно-стильових особливостей особистості студента нами була використана методика «Фігури Готшильда» – тест, спрямований на діагностику параметру полезалежності – полenezалежності (ПН-ПНЗ). Були виявлені наступні особливості прояву когнітивно-стильових характеристик полenezалежних та полезалежних студентів (рис. 2.5).

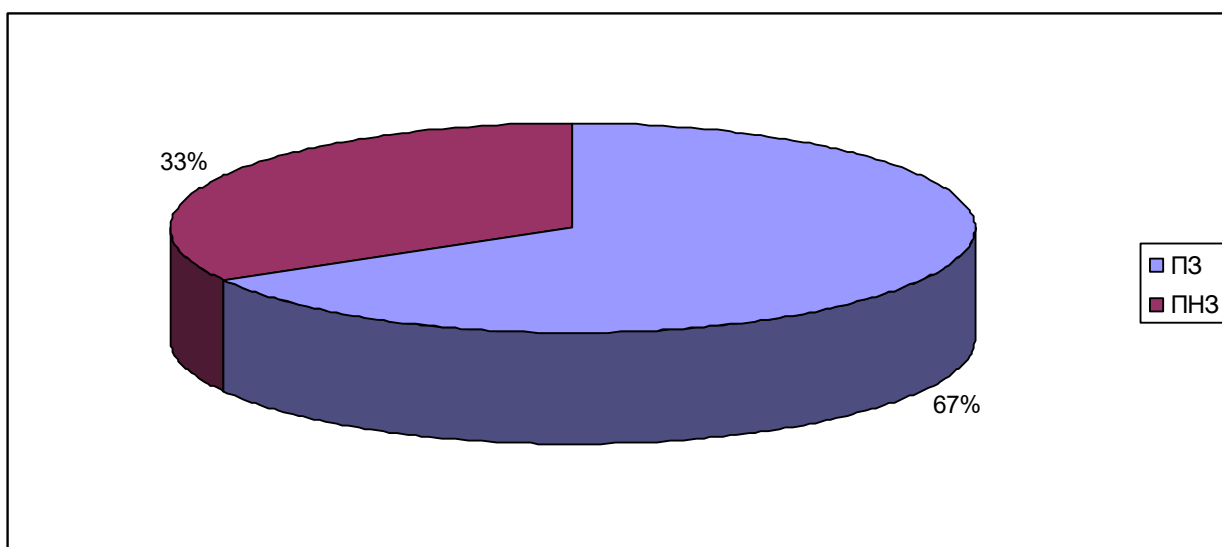


Рис. 2.5. Частота прояву полезалежності-полenezалежності серед студентів, %

Найбільш чіткі відмінності проявляються в особливостях сприйняття. Полезалежні (67% опитаних) більшою мірою схильні до різного роду ілюзій сприйняття, довіряють наочним зоровим враженням. Для полenezалежних (33%) картина сприйняття є більш структурованою, вони покладаються на внутрішній досвід і швидко можуть виділити деталь з цілісної просторової ситуації.

Студенти з вираженою полезалежністю більш успішні в інтелектуальній діяльності та обирають сферу, що вимагає високої

самостійності у засобах досягнення поставленої мети. Полезалежні зазвичай більш товариські, мають багато соціальних контактів, вибирають такий рід занять, в якому засоби діяльності заздалегідь задані, обумовлені, надають перевагу колективному виконанню завдання.

Отже, результати проведеної методики вказують на значну перевагу полезалежної когнітивної орієнтації серед опитаної студентської молоді. Це свідчить про переважну спрямованість не на предметну та когнітивну, а на соціальну сферу, що характеризується схильністю до компромісу, прагненням подобатися оточуючим, прийняття тих морально-етичних цінностей, які пропонує група.

На основі отриманих результатів за методикою «Діагностика емоційного інтелекту (Н. Холл)» (рис. 2.6) можна зробити висновок про переважно низький рівень розвитку таких компонентів як керування своїми емоціями (79,7 %), самомотивація (49,8 %), розпізнавання емоцій інших людей (46 %), емоційна обізнаність (44,8 %). Більшості опитаної студентської молоді середній рівень розвитку характерний лише для емпатії (42,2 %). Перевага високого рівня розвитку компонентів не спостерігається.

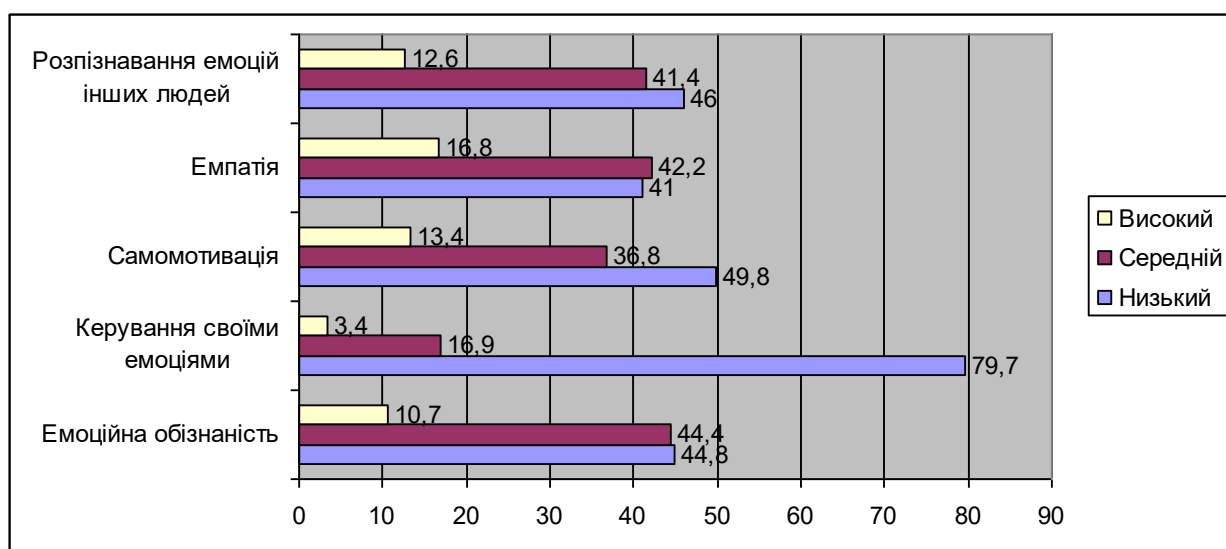


Рисунок 2.6. Рівні парціального емоційного інтелекту студентів, %

Отже, можна стверджувати про низький рівень прояву більшості компонентів емоційного інтелекту студентів, що свідчить про низьку здатність до: адекватного зовнішнього вираження емоцій; активізації психічних резервів в ускладнених життєвих ситуаціях; розшифровки емоційної інформації, що, відповідно, не сприяє формуванню власного емоційного досвіду. Проте, варто зауважити середній рівень спроможності до конгруентності у спілкуванні.

Дані, отримані для інтегрального емоційного інтелекту (рис. 2.7) також підтверджують низький рівень (64,7 %) його розвитку серед студентів. Варто зауважити, що середній рівень притаманний 33,7 % вибірки, а високий лише 4 % респондентів. Це свідчить про невміння на належному рівні усвідомлювати свої почуття і емоції, доносити і використовувати їх, керувати ними, і на основі цих навичок взаємодіяти з іншими людьми.

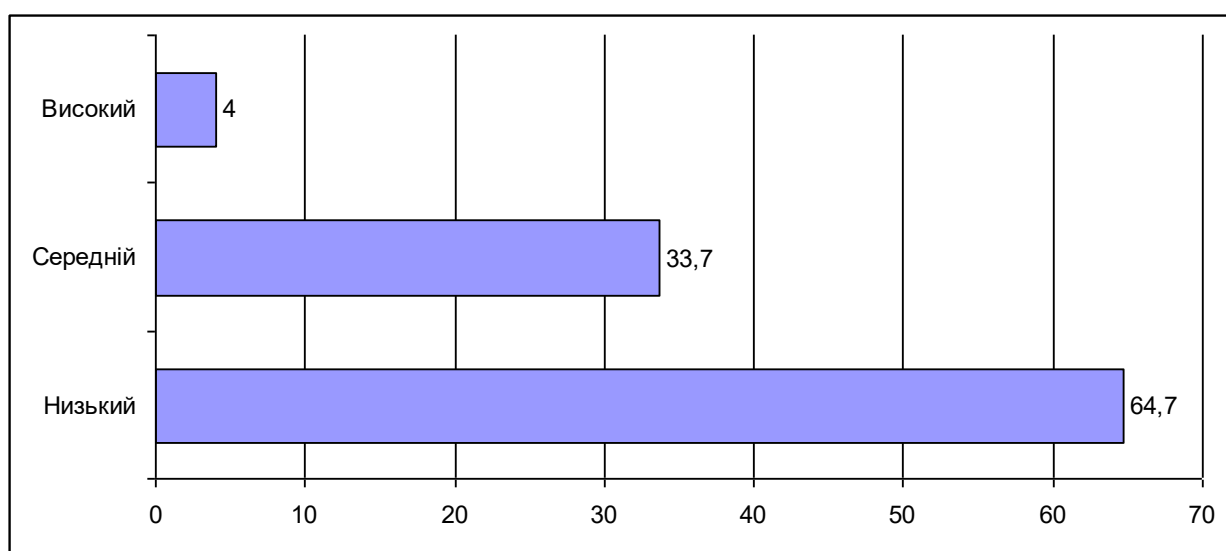


Рисунок 2.7. Рівні інтегрального емоційного інтелекту студентів, %

Відповідно до даних отриманих за допомогою методики «Оцінка рівня комунікабельності (В. Ф. Ряховський)» (рис.2.8), можна стверджувати про перевагу рівнів комунікабельності вище середнього (40 %) і середнього (32 %). Варто зазначити про відсутність наднизького рівня, а також слабе вираження низького (1 %) та над високого рівнів (1 %), що свідчить про відсутність крайніх (патологічних) проявів комунікабельності особистості.

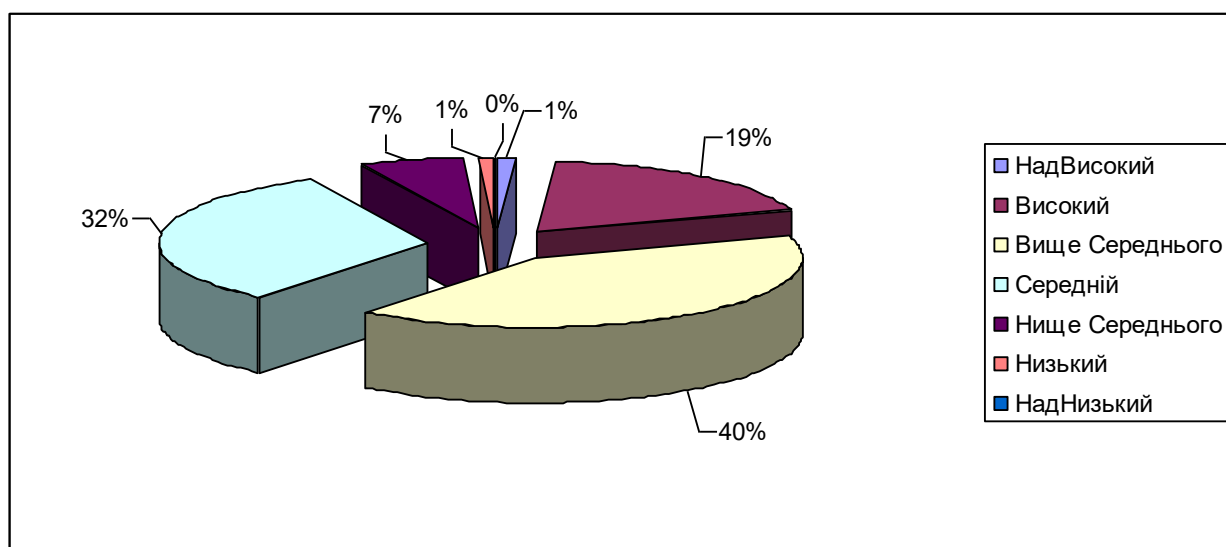


Рисунок 2.8. Рівні комунікабельності студентів (%)

На основі отриманих результатів за методикою «Оцінка рівня домагань» В. Гербачевського, призначеною для виявлення рівня домагань випробуваного, можна зробити висновок про переважно середній рівень розвитку компонентів мотиваційної структури особистості серед студентів (рис. 2.9).

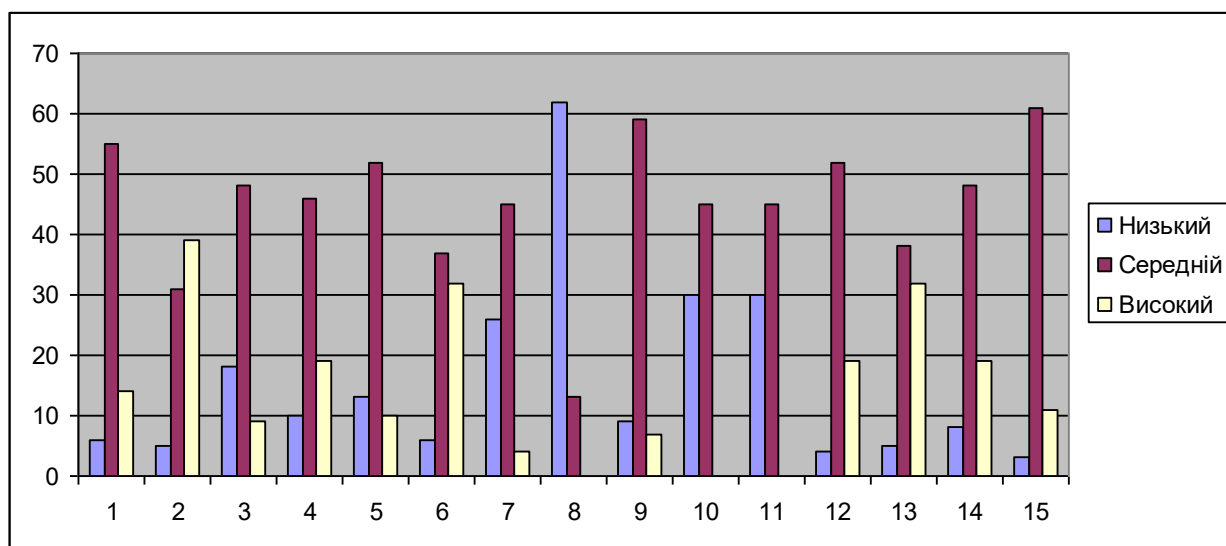


Рисунок 2.9. Рівні розвитку компонентів мотиваційної структури особистості студента

Примітка: 1 – внутрішній мотив, 2 – пізнавальний мотив, 3 – мотив уникнення, 4 – мотив змагання, 5 – мотив зміни діяльності, 6 – мотив самоповаги, 7 – значимість результатів, 8 – складність завдання, 9 – вольове зусилля, 10 – оцінка рівня досягнутих результатів, 11 – оцінка власного потенціалу, 12 – намічений рівень мобілізації зусиль, 13 – очікуваний рівень результатів, 14 – закономірність результатів, 15 – ініціативність.

Помірне захоплення завданням висловлює 73,3% респондентів, іноді виділяючи ті аспекти, які надають завданню привабливості (внутрішній мотив). Прослідковується високий рівень розвитку пізнавального мотиву (52%), що свідчить про значний інтерес до результатів своєї діяльності. 64% опитаним студентам властиве побоювання показати низький результат (мотив уникнення). Щодо мотиву змагання, то 61,3% респондентів надають середнього значення високим результатам в діяльності інших суб'єктів. Мотив зміни діяльності проявлений на середньому рівні у 69,3% студентів. Такий же рівень прагнення суб'єкта ставити перед собою все більш важкі цілі виявили 49,3% опитаних (мотив самоповаги).

Перераховані вище компоненти становлять ядро мотиваційної сфери особистості. Вони виступають в ролі факторів, що безпосередньо спонукають суб'єкта до певного виду діяльності.

Другу групу утворюють компоненти, пов'язані з досягненням досить важких цілей. Середній рівень вираженості додання особистісної значущості результатами діяльності властиве 60% опитаних студентів. Варто зауважити, що складність виконуваного завдання 82,6% респондентів оцінили як низьку. Середню оцінку ступеню вираженості вольового зусилля в ході роботи над завданням дали 78,6% студентів. Рівень досягнутих результатів співвідноситься з можливостями суб'єкта в певному виді діяльності та помірно проявлений у 60% досліджуваних. Власний потенціал 69,3% студентів оцінили посередньо.

У третю групу компонентів входять складові прогнозованих оцінок діяльності суб'єкта, для яких характерним виявився середній рівень вираженості: намічений рівень мобілізації зусиль, необхідних для досягнення цілей діяльності (50,6%), та очікуваний рівень результатів діяльності (50,6%).

Четверта група компонентів відображає причинні фактори відповідної діяльності. До неї входять два компоненти (виражені на середньому рівні розвитку): закономірність результатів (64%), що проявляється у розумінні суб'єктом власних можливостей для досягнення поставлених цілей, та

ініціативність (81,3%), тобто прояв індивідом ініціативи і винахідливості при вирішенні поставлених перед собою завдань.

Отже, можна зробити висновок про загалом середній рівень розвитку основних компонентів мотиваційної сфери особистості студента, що зумовлює необхідність розвитку основних її складових. Варто, проте, зауважити, що пізнавальний мотив серед студентства виражений на високому рівні, що свідчить про значний інтерес до результатів міжособової взаємодії [160].

Для дослідження стильових особливостей діяльності студентів різних спеціальностей застосовувався опитувальник «Ціль-Засіб-Результат» О. О. Карманова. Будь-яка діяльність, за автором методики, складається з трьох основних компонентів: починаючи виконувати діяльність людина синтезує велику кількість інформації та формулює її *мету*; далі іде пошук *засобу*, тобто того ресурсу, який людина готова задіяти для досягнення мети; підсумком будь-якої діяльності є актуалізація досягненого *результату* [2].

На основі отриманих даних проведеного дослідження, можна зробити низку висновків про особливості прояву основних структурних компонентів діяльності студентів різних спеціальностей (рис. 2.10). При визначенні *мети* майбутньої діяльності для студентів всіх опитаних спеціальностей характерним є прийняття підказок ззовні. Цілі не завжди є обґрунтованими та стійкими, прослідковується схильність до марного проведення часу, а для підготовки до виконання завдання – завжди потрібне застосування сили волі. Отримані дані також засвідчують значну перевагу спрямованості студентської молоді на *засоби* досягнення поставлених цілей. Для студентів спеціальностей «психологія», «географія», «туризм та готельно-ресторанна справа», «біологія» характерним є періодичні труднощі у виборі засобів (певні психологічні бар'єри). Причиною такої скутості часто буває відсутність конструктивної мети. Також одним з факторів подібної поведінки є комплекс причин, який можна назвати «страхом самовираження». В установках можуть переважати енергозберігаючі мотиви. Студенти

спеціальностей «фізика» та «педагогіка» при виборі засобу досягнення мети проявляють свободу та спонтанність, мають достатньо хороший енергетичний потенціал, легко адаптуються до ситуації. Щодо ставлення до *результату* діяльності, то для студентів всіх опитаних спеціальностей характерним є його оптимальний рівень. Досліджувані здатні реально оцінити результати своєї діяльності (не переоцінити та не недооцінити). В оцінках інших людей, подій проявляють неупередженість [161].

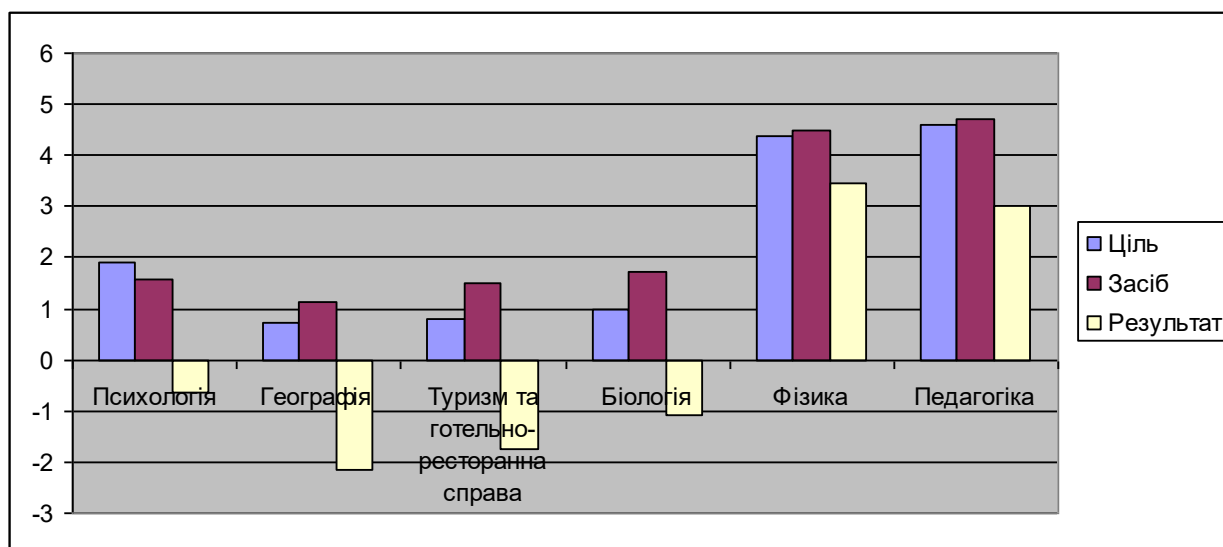


Рис. 2.10. Стильова організація діяльності студентів різних спеціальностей

Отже, отримані дані засвідчують, що при виборі мети майбутньої діяльності студенти часто керуються зовнішніми стимулами, проте великого значення надають засобам досягнення поставлених цілей. Для опитаної студентської молоді характерним також виявилась реальна оцінка власної діяльності. Подальші перспективи дослідження вбачаємо у розробці цілісної моделі стильової організації особистості студента.

У дослідженні також використовувався непараметричний критерій Крускала-Уолліса, який є адекватним для визначення значущих відмінностей у п'яти вибірках і при цьому є придатним до нормального/ненормального розподілу даних і малочисельних вибірок досліджуваних. Значущі

відмінності у показниках індивідуально-психологічних і особистісних властивостей відображено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Значущі відмінності у показниках індивідуально-психологічних і особистісних властивостей у групах досліджуваних

№ з/п	Індивідуально-психологічні, особистісні властивості	Значення рангів комбінованого стилю	Значення рангів прямого-розгорнутого стилю	Значення рангів прямого-стислого стилю	Значення рангів непрямого-стислого стилю	Значення рангів непрямого-розгорнутого стилю	Н	Р
1	Оцінювання результату діяльності	64,99	55,88	47,38	48,53	36,68	5,56	0,05
2	Керування своїми емоціями	44,64	43,63	67,94	45,50	60,46	5,78	0,05
3	Емпатія	50,10	57,13	70,53	39,80	47,75	7,88	0,01
4	Мотив самоповаги	44,10	75,58	64,72	44,73	45,43	6,87	0,01
5	Оцінка свого потенціалу	47,88	75,75	49,72	43,37	52,61	5,78	0,05

Статистично значущі відмінності між групами виявлені за шкалою спрямованість на результат, яка входить до структури діяльності особистості. Так, середні ранги демонструють, що найбільші значення рангів результату діяльності є для групи з комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) комунікативно-мовленнєвим стилем ($N=64,99$; $p<0,05$), меншу вагу вони мають для групи прямого розгорнутого ($N=55,88$; $p<0,05$), ще меншу для непрямого стислого ($N=48,53$; $p<0,05$) та прямого стислого ($N=47,38$; $p<0,05$) і найменш важливим для представників непрямого розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю ($N=36,68$; $p<0,05$). Абсолютне значення показника результату діяльності за методикою в групі комбінованого стилю становить $1,22\pm 0,4$. Відповідно до методики показник, який знаходиться в межах від -4 до +4 свідчить про оптимальне оцінювання результату

діяльності без його переоцінювання і недооцінювання. Це дає поштовх до неупередженого ставлення до людей і подій, а також створює оптимальні умови для особистісного зростання.

Можна припустити, що адекватне оцінювання результату діяльності зіставляється із комунікативно-мовленнєвою гнучкістю особистості у вирішенні різноманітних завдань, здатністю зіставляти власне прийняття рішення із параметрами соціальної ситуації для забезпечення ефективної соціальної взаємодії. Вважаємо, що комбінований комунікативно-мовленнєвий стиль як гнучкий стиль є оптимальним у ситуаціях, де для досягнення результату варто комбінувати відкритість і прихованість власної позиції, а також активність і пасивність у відстоюванні власних інтересів.

Такі результати узгоджуються із дослідженнями Ш. Сузукі, яка стверджує, що яскраво виражений прямий і розгорнутий стиль, тісно взаємопов'язаний із індивідуалістичністю культури, зосередженням на власних інтересах, що часом гальмує досягнення позитивного результату у груповій взаємодії. Водночас непрямий і стислий стиль також перешкоджає позитивній міжособовій взаємодії, оскільки не виражає власного прийнятого рішення і не орієнтується на ефективну комунікацію.

Також статистично значущі відмінності спостерігаються за шкалами емоційного інтелекту: керування своїми емоціями та емпатія. Вміння адекватно зовнішньо виражати емоції найбільш виражене у групі 6 прямий стислий комунікативно-мовленнєвий стиль ($N=67,94$; $p<0,05$), менш виражений у групі 9 непрямий розгорнутий ($N=60,46$; $p<0,05$), групі 8 непрямий стислий ($N=45,50$; $p<0,05$) і групі 4 комбінований (прямий/непрямий) комбінований (складний/стислий) стиль ($N=44,64$; $p<0,05$). Найменш вираженим вміння підтримувати позитивний модус емоцій виявилось для групи 5 з прямим розгорнутим комунікативно-мовленнєвим стилем ($N=43,63$; $p<0,05$), що свідчить про порушення стану емоційного комфорту в процесі міжособової взаємодії для представників даної групи. Можна припустити, що недостатня емоційна регуляція часто проявляється у

комунікативно-мовленнєвій експресії, яка відображає орієнтацію, передусім, на власну позицію, та на важливість переконання співрозмовника, а не налагодження ефективної комунікативної взаємодії. Тому у цій взаємодії домінує акцент на прийнятті власного рішення (когнітивний компонент, а не донесенні цього рішення і наведення достатньо аргументів для комуніканта (соціальний компонент). Найбільш збалансованою в емоційному плані виявилася група із прямим стислим комунікативно-мовленнєвим стилем, що показує зв'язок високої саморегуляції емоцій із мовленнєвою лаконічністю у процесі комунікації.

Щодо шкали емпатія, то найбільш значущою вона є для студентів з прямим стислим стилем ($N=70,53$; $p<0,01$). Такі результати узгоджуються із попередніми даними, адже саме ця група досліджуваних найкраще регулює свої емоції у процесі соціальної взаємодії, а відтак, може зрозуміти позицію іншого, і відповідно відрегулювати мовленнєву експресію. Менш вираженою емпатія є для групи з прямим розгорнутим ($N=57,13$; $p<0,01$) і комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) стилем ($N=50,10$; $p<0,01$). Найменш важливою здатність до співпереживання емоційного стану іншої людини виявилась для студентів з непрямим розгорнутим ($N=47,75$; $p<0,01$) і непрямим стислим комунікативно-мовленнєвим стилем ($N=39,80$; $p<0,01$). Це свідчить про те, що гнучка спроможність до конгруентності в спілкуванні притаманна більше людям схильним виражати свою позицію на початку мовлення, що очевидно, сприяє кращому сприйманню і розумінню співрозмовниками одне одного. Такі дані узгоджуються із крос-культурними дослідженнями Ш. Сузукі, яка засвідчила, що хоча існують культурні відмінності у породженні кульмінаційної структури в аргументації, при сприйманні таких відмінностей немає, адже сприймаються легше ті дискурси, де позиція висвітлена на початку тексту.

Відповідно до структурних компонентів мотиваційного стилю особистості були виявлені статистично значущі відмінності за шкалами мотив самоповаги та оцінка свого потенціалу. Найбільш важливим ставити та

досягати дедалі важчі цілі в однотипній діяльності виявилось для представників прямого розгорнутого ($H=75,58$; $p<0,01$) і прямого стислого стилю ($H=64,72$; $p<0,01$), менш значущим для студентів з непрямым стислим ($H=44,73$; $p<0,01$) і непрямым розгорнутим стилем ($H=45,43$; $p<0,01$). Найменш важливим мотив самоповаги в структурі мотиваційного профілю особистості є для групи 4 з комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) комунікативно-мовленнєвим стилем ($H=44,10$; $p<0,01$). Високі ранги мотиву самоповаги зіставляються з адекватним оцінюванням результату діяльності студентів із прямим комунікативно-мовленнєвим стилем.

За шкалою оцінки власного потенціалу найбільш високі ранги спостерігаються у студентів з прямим розгорнутим стилем ($H=75,75$; $p<0,05$), менш значущі у групі 9 з непрямым розгорнутим ($H=52,61$; $p<0,05$), групі 6 із прямим стислим ($H=49,72$; $p<0,05$) і групі 4 комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) стилем ($H=47,88$; $p<0,05$). Найменш важливою оцінка свого потенціалу виявилась в групі 8 з непрямым стислим комунікативно-мовленнєвим стилем ($H=43,37$; $p<0,05$), для представників якої характерним є відсутність аргументування своєї точки зору, а лише її уточнення і деталізація. Таким чином, оцінка власного потенціалу відображається у комунікативно-мовленнєвому стилі. Чим вища оцінка, тим чіткіше висловлена позиція і більш експресивне мовлення у наведенні власних аргументів.

Такі результати зіставляються із дослідженням мотивації комунікації співрозмовників та особливостями використання комунікативно-мовленнєвого стилю, проведеним Ш. Сузукі. За отриманими результатами, існують значущі кореляційні зв'язки між показниками особистісного включення і мотивації до комунікації (за методикою Абелсон 2011) із показниками вертикальної макроструктури ($r=0,26$, $p<0,01$) і некульмінаційності ($r=0,15$, $p<0,05$) як індикаторами прямого комунікативно-мовленнєвого стилю), а також комплексності ($r=0,21$, $p<0,01$) і ланцюговості

мікроструктури ($r=0,26$, $p<0,01$) як індикатором розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю.

Таким чином, оцінка власного потенціалу та самоповаги у комунікації може розглядатись як мотивація і особисте включення у комунікативний процес і є притаманною особам із прямим-розгорнутим стилем. Водночас найменша мотивація до комунікації характерна особам із непрямим-стислим комунікативно-мовленнєвим стилем.

Узагальнюючи, можна сказати, що зіставляючи стилі діяльності та комунікативно-мовленнєві стилі у вимірі стильової організації особистості, ми дійшли висновку про те, що стиль діяльності, який містить адекватну оцінку результату притаманний для студентів із комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) комунікативно-мовленнєвим стилем. Для цих студентів характерна відсутність чіткої полярності в плані макро- і мікроструктури та притаманне використання різних комунікативно-мовленнєвих прийомів залежно від особливостей ситуації міжособової взаємодії. Стили, пов'язані із високою саморегуляцією емоцій та емпатією (переважно це авторитарні і товариські емоційні стилі, за теорією емоційного лідерства Д. Гоулмана), найбільш вираженими є у носіїв прямого стислого стилю, які чітко висловлюють свою думку на початку мовлення, проте не вирізняються значною мовленнєвою експресією. Для таких студентів важливими є стан емоційної комфортності та конгруентність у процесі міжособової взаємодії. Інакше кажучи, носії комбінованих (прямий/непрямий, складний/стислий) комунікативно-мовленнєвих стилів є найбільш орієнтованими на результат діяльності і прагматичними. Умовно можна назвати носіїв цих стилів діяльнісно-прагматичними особами. Тоді як носії прямого стислого стилю вирізняються емоційною стійкістю та емоційною регуляцією.

Щодо мотиваційного стилю особистості, то найбільші показники самоповаги і особистісного потенціалу притаманні групі з прямим розгорнутим стилем. Таким чином, комунікативний стиль, що вирізняється

висловленням власної позиції і мовленнєвою експресією тісно пов'язаний із парацільовими мотиваційними стилями, спрямованими не лише на досягнення цілі діяльності, а й отримання від неї задоволення. Найбільш комунікативно-вмотивованими є носії прямого розгорнутого стилю. Такі дані зіставляються як із зарубіжними (за Ч. Осгудом, рівні породження мовлення: мотиваційний, семантичний, рядовстановлювальний і інтегрувальний), так і вітчизняними моделями (за Л. С. Виготським, мотив-внутрішній задум-внутрішнє мовлення-зовнішнє мовлення) [19].

Отже, використовуючи метод аналізу неформальної аргументації Ш. Сузукі та провівши експертну оцінку для визначення надійності і вірогідності кодування висловлювань, нами було здійснене емпіричне вивчення комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. На основі отриманих результатів, використовуючи методи математично-статистичної обробки даних, нами було здійснено низку обрахунків та висновків. По-перше, визначено процентилі розподілу даних на матеріалі дискурсу неформальної аргументації для визначення груп досліджуваних відповідно до прояву різних комунікативно-мовленнєвих стилів. По-друге, за результатами аналізу частот, максимальних і мінімальних значень параметричних змінних, а також якісного аналізу непараметричних змінних було виділено 9 груп досліджуваних із непрямым-комбінованим, прямим-комбінованим, комбінованим-розгорнутим, комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий), прямим-розгорнутим, прямим-стислим, комбінованим-стислим, непрямым-стислим, непрямым-розгорнутим стилями. По-третє, для перевірки надійності виділених груп відповідно до прояву прямого/непрямого, розгорнутого/стислого комунікативно-мовленнєвого стилю було використано процедуру дискримінантного аналізу, який дав змогу вирішити дві групи проблем: інтерпретувати відмінності між виділеними групами досліджуваних і підтвердити класифікацію комунікативно-мовленнєвого стилю, виходячи із заданих дискримінативних змінних.

Наступним етапом було виділення на основі аналізу даних канонічних функцій групи з найбільшою щільністю об'єктів. Такими виявились групи: комбінований (прямий/непрямий, складний/стислий), прямий-розгорнутий, прямий-стислий, непрямий-стислий, непрямий-розгорнутий. Графічно зобразивши та проаналізувавши відсотковий розподіл досліджуваних у всіх групах, ми здійснили розширену інтерпретацію відсоткового розподілу у групах з найбільшою щільністю і показали, що більшість студентів мають комбінований (прямий/непрямий, складний/стислий) стиль, найменша кількість студентів виявила прямий розгорнутий стиль. Кожен із досліджуваних стилів по-різному зіставляється із стилями діяльності, емоційними та мотиваційними стилями у загальній стильовій організації особистості.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про те, комунікативно-мовленнєві стилі нерозривно пов'язані з особистісними властивостями. Це узгоджується із думкою зарубіжних психологів про те, що «індивідуально-психологічні особливості і риси слугують потужною силою, якщо не найважливішим поясненням, того, чому люди використовують саме такі, а не інакші способи і форми комунікації» [176, с. 514].

Як зазначає Д. Інфанте, «на сучасному етапі важливим є визначення домінуючої ролі особистісних чи ситуаційних чинників у породженні ефективної комунікації» [186, с. 308-316]. Виходячи із провідних методологічних положень нашого дослідження, представлених дискурсивною парадигмою у сукупності когнітивного конструктивізму і соціального конструкціонізму, вважаємо важливість обох чинників у функціонуванні комунікативно-мовленнєвих стилів. Тому наступні підрозділи нашого дослідження спрямовані на визначення факторної структури комунікативно-мовленнєвих стилів та особливостей їх функціонування відповідно до конкретної ситуації соціальної взаємодії.

Теоретико-емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації та міжособовій взаємодії студентів передбачало

обрання соціально-психологічного методологічного забезпечення, яке у нашій роботі представлене дискурсивною науковою парадигмою (тлумачення дискурсу як первинного соціального процесу, в межах якого творяться основні особистісні конструкти); підходами соціального конструкціонізму і когнітивного конструктивізму (тлумачення аргументативного дискурсу як матеріалу дослідження; як сукупність реалізації прийняття рішення і соціальної взаємодії); принципами стильового переносу, фокусування уваги, неформальності (тлумачення комунікативно-мовленнєвих стилів у їх комбінованому прояві, вираженні конкретного полюсу відповідно до ситуації, найприроднішому вияві у неофіційному спілкуванні і діалогічному мовленні); офіційності (впливові офіційних ситуацій на прояв інших полюсів комунікативно-мовленнєвого стилю), принципів комунікативної ефективності, релевантності і кооперації (важливості рівномірних комунікативних внесків співрозмовників, а також налагодження міжособової взаємодії для досягнення максимального ефекту розуміння змісту мовлення із мінімальною витратою когнітивних зусиль комунікантів).

Матеріалом дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів обрано аргументативний дискурс, який презентує діалектичне поєднання двох процесів: прийняття рішення (внутрішнього) та соціальної взаємодії (зовнішнього). Враховуючи зміст аргументації як сукупність когнітивних (концептуальною системою і картиною світу, що слугують основою для прийняття рішення) і комунікативних факторів, в основу дослідження покладено критерії кульмінаційності/некульмінаційності тексту аргументації як індикатора прямого/непрямого комунікативно-мовленнєвого стилю і вертикальна/горизонтальна макроструктура як індикатор прямого/непрямого стилю. На основі експертного дослідження та дискримінантного аналізу визначено п'ять груп респондентів: група із прямим-розгорнутим стилем, група із прямим-стислим стилем, група із непрямим-стислим стилем, група із непрямим-розгорнутим стилем, а також група із комбінованим стилем.

Найбільший відсоток 21,6 % студентів проявляє комбінований (прямий/непрямий) комбінований (складний/стислий) комунікативно-мовленнєвий стиль. Інакше кажучи, вони не мають чітко виражених комунікативно-мовленнєвих преференцій у використанні кульмінаційної/некульмінаційної і вертикальної/горизонтальної макроструктури, а також ланцюгової/неланцюгової, комплексної/некомплексної мікроструктури, а обирають комунікативно-мовленнєві прийоми відповідно до ситуації спілкування, що зіставляється із теоретичним принципом стильового переносу.

РОЗДІЛ 3. ФАКТОРНА СТРУКТУРА КОМУНІКАТИВНО-МОВЛЕННЄВИХ СТИЛІВ ТА ЇЇ ПРОЯВИ У МІЖОСОБОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ

3.1. Факторна структура різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів

Емпіричне дослідження структурно-функціональних особливостей комунікативно-мовленнєвих стилів студентів ґрунтується на теоретичному припущенні, що особистісні характеристики людини, у процесі узагальнення та упорядкування, створюють зміст елементів структури комунікативно-мовленнєвого стилю.

Можливість виявити якісно новий психологічний зміст, що відображає зв'язок між видами комунікативно-мовленнєвих стилів та особистісними характеристиками студентів забезпечує факторний аналіз. Отже, з метою пошуку найбільш істотних змінних у структурі комунікативно-мовленнєвого стилю, нами був застосований метод факторного аналізу – статистичний метод аналізу, який ґрунтується на уявленні про комплексний характер досліджуваного явища, що виявляється, зокрема, у взаємозв'язках між окремими його ознаками. Мета факторного аналізу – сконцентрувати вихідну інформацію, представлену у вигляді масиву даних і виразити якомога більшу кількість ознак через якомога меншу кількість характеристик. Наймісткіші характеристики є найсуттєвішими, вони називаються факторами.

Результати факторного аналізу представлені у таблиці факторних навантажень (Додаток И, К, Л, М, Н). Факторні навантаження – це коефіцієнти кореляції кожної із аналізованих змінних із кожним з виділених факторів [65]. Чим тісніший зв'язок змінної із фактором, тим більшим є її факторне навантаження. Позитивний знак факторного навантаження вказує на прямий зв'язок змінної з фактором, негативний – на обернений. Як зазначають А. Комрі та Х. Лі, навантаження, які перевищують 0,71

(пояснюють 50% дисперсії), — відмінні, 0,63 (40% дисперсії) — дуже добрі, 0,55 (30%) — добрі, 0,45 (20%) — задовільні, та 0,32 (10% дисперсії) — слабкі [177]. Таким чином, за результатами факторного аналізу виділено і може бути описано шість факторів.

Таким чином, *непрямий-розгорнутий стиль* представлений п'ятьма факторами, які мають достатнє факторне навантаження змінних для виокремлення в таку кількість факторів.

Відповідно до першого фактора увійшли такі змінні із найбільшим факторним навантаженням: самомотивація ($r = 0,850$), емоційна обізнаність ($r = 0,821$), оцінка рівня досягнутих результатів ($r = 0,796$), емпатія ($r = 0,721$), керування своїми емоціями ($r = 0,71$). Враховуючи смислове навантаження цього фактора, назвемо його:

Таблиця 3.1

Фактор І – «Емоційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Самомотивація	0,850
2	Емоційна обізнаність	0,821
3	Оцінка рівня досягнутих результатів	0,796
4	Емпатія	0,721
5	Керування своїми емоціями	0,71

Отже, у студентів використання непрямого-розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю безпосередньо пов'язане з емоційною сферою, емоційним стилем особистості. В процесі дискурсу суб'єкт задіює активізуючу, адаптивну та регулятивну функції емоційного інтелекту. Тобто, людина є конгруентною у спілкуванні, здатна актуалізувати психічні резерви в стресових ситуаціях та зберігає стан емоційної комфортності. Даний фактор в поєднанні зі співвіднесенням своїх можливостей відповідно до вже

досягнутих результатів, забезпечує функцію емоційної самоідентифікації та саморегуляції суб'єкта в процесі комунікативної взаємодії.

Таблиця 3.2

Фактор II – «Когнітивно - прогностичний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Полезалежність/полenezалежність	-0,867
2	Ініціативність	0,841
3	Ціль	0,643
4	Оцінка свого потенціалу	0,613
5	Намічений рівень мобілізації зусиль	0,587

Другий фактор представлений змінними: полезалежність/полenezалежність ($r = -0,867$), ініціативність ($r = 0,841$), ціль ($r = 0,643$), оцінка свого потенціалу ($r = 0,613$), намічений рівень мобілізації зусиль ($r = 0,587$). Тобто, надання переваги деталізації та узагальненню суб'єктом в процесі комунікації обернено пов'язане зі стилем мислення, спрямованістю людини при прийнятті рішень на досвід та знання, а не на зовнішні орієнтири, якщо вони суперечать досвіду. Також, для представників даного стилю притаманним є синтез великої кількості інформації для уявлення кінцевого результату акту міжособової взаємодії. Враховуючи активізацію компонентів мотиваційного стилю особистості, які пов'язані з досягненням достатньо важких цілей, прогнозуванням оцінки та причинними факторами діяльності, можна зробити висновок про когнітивно-прогностичну функцію даного фактору.

Третій фактор представлений змінними: вольове зусилля ($r = -0,854$), мотив уникнення ($r = 0,762$), закономірність результатів ($r = 0,740$), мотив змагання ($r = 0,715$), складність завдання ($r = -0,644$).

Таблиця 3.3

Фактор III – «Мотиваційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Вольове зусилля	-0,854
2	Мотив уникнення	0,762
3	Закономірність результатів	0,740
4	Мотив змагання	0,715
5	Складність завдання	-0,644

Даний фактор демонструє роль складових мотиваційного стилю особистості які відповідають за оцінку та прогнозування результату міжособової взаємодії не лише на основі можливостей суб'єкта, а й враховуючи значимість негативного результату та потенціалу співрозмовників. Тобто використання кульмінаційної/горизонтальної макроструктури і комплексної/ланцюгової мікроструктури прямо пов'язане зі спрямованістю суб'єкта на значимих інших в процесі дискурсу та обернено зі складністю ситуації міжособової взаємодії та необхідним для неї вольовим зусиллям.

Таблиця 3.4

Фактор IV – «Аналітико - синтетичний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Кількість виділених груп	0,875
2	Кількість груп, що складаються з одного об'єкта	0,809
3	Засіб	-0,732
4	Кількість об'єктів в найбільшій групі	-0,669
5	Пізнавальний мотив	0,62

Наступний фактор представлений змінними: кількість виділених груп ($r = 0,875$), кількість груп, що складаються з одного об'єкту ($r = 0,809$), засіб

($r = -0,732$), кількість об'єктів в найбільшій групі ($r = -0,669$), пізнавальний мотив ($r = 0,62$). Даний фактор демонструє роль когнітивного стилю особистості (аналітичність/синтетичність) при використанні вербальних проявів спрямованих на вираження спершу аргументів, а потім власної позицію щодо предмету розмови. Примітним є обернений зв'язок з ресурсами, які людина готова витратити задля досягнення цілей дискурсу та водночас прямий зв'язок з інтересом до результатів процесу комунікації. Когнітивна функція даного фактору полягає в активному використанні аналітичного (спрямованість на різницю між об'єктами: деталі, відмінні ознаки) або ж синтетичного (спрямованість на схожість об'єктів: узагальнені категоріальні основи) типу мислення в процесі дискурсу.

Таблиця 3.5

Фактор V – «Діяльнісно-результативний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Очікуваний рівень результатів	-0,830
2	Значимість результатів	-0,612
3	Внутрішній мотив	0,583
4	Нейротизм	0,575

До п'ятого фактора увійшли змінні: очікуваний рівень результатів ($r = -0,830$), значимість результатів ($r = -0,612$), внутрішній мотив ($r = 0,583$), нейротизм ($r = 0,575$). Отже, використання непрямого-розгорнутого стилю обернено пов'язане з очікуванням і значимістю результатів дискурсу; прямо – захопленістю розмовою самою по собі і емоційною стійкістю суб'єкта. Тобто емоційно-результативний фактор показує зв'язок використання даного комунікативно-мовленнєвого стилю з неважливістю результату ситуації комунікації та адекватним вираженням емоцій суб'єкта.

Узагальнюючи результати факторного аналізу та емпіричного дослідження особистісних і стильових властивостей носіїв непрямого-розгорнутого стилю, можна означити цю групу як збалансовану емоційно-

раціональну. Факторна структура цього стилю представлена усіма особистісними сферами: когнітивною, мотиваційною, емоційною та діяльнісною. Враховуючи особистісні властивості, які є сприятливими для ефективної комунікації, а також високу спрямованість на соціальну взаємодію (а не прийняття власного рішення), можна припустити дещо знижену увагу щодо власної особистості, і прагнення створити сприятливий ґрунт для комуніканта та досягнення взаєморозуміння. Вважаємо, що у цьому випадку важливою є достатня експресія власних потреб мовця, тим більше, що існує значний ресурс у вигляді експресивних мовних засобів, адже розлогий полюс комунікативно-мовленнєвого стилю це передбачає.

Прямий-розгорнутий стиль представлений чотирма факторами, які мають достатнє навантаження змінних для виокремлення в таку кількість факторів.

Таблиця 3.6

Фактор I. – «Прогностично – регулятивний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Керування своїми емоціями	0,833
2	Очікуваний рівень результатів	0,796
3	Закономірність результатів	0,781
4	Пізнавальний мотив	0,764
5	Намічений рівень мобілізації зусиль	0,707

До першого увійшли такі змінні із найбільшим факторним навантаженням: керування своїми емоціями ($r = 0,833$), очікуваний рівень результатів ($r = 0,796$), закономірність результатів ($r = 0,781$), пізнавальний мотив ($r = 0,764$), намічений рівень мобілізації зусиль ($r = 0,707$). Використання прямого комунікативно-мовленнєвого стилю передбачає наявність інтересу суб'єкта до результатів дискурсу, розуміння вагомості власних сил та здатність спрогнозувати кінцеву картину міжособової взаємодії. Водночас, при використанні некульмінаційної/вертикальної

макроструктури і комплексної/ланцюгової мікроструктури важливим є вміння підтримувати позитивний модус емоцій. Відповідно регуляція вербальної поведінки людини, в даному випадку, буде відбуватися на основі прогностично-регулятивної функції.

Таблиця 3.7

Фактор II – «Діяльнісно - оцінний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Засіб	0,791
2	Ціль	0,781
3	Складність завдання	0,749
4	Результат	0,709
5	Мотив зміни діяльності	0,678

Другий фактор представлений змінними: засіб ($r = 0,791$), ціль ($r = 0,781$), складність завдання ($r = 0,749$), результат ($r = 0,709$), мотив зміни діяльності ($r = 0,678$). Тобто, вміння суб'єкта структурувати поведінку в міжособовій взаємодії, прямо пов'язане з використанням на початку мовлення словесних повідомлень, які відображають чітку позицію щодо певного питання. Суб'єкт враховує всі складові структури своєї діяльності: ціль (бажаний кінцевий результат), засіб (ресурс, який людина готова задіяти для досягнення цілі) і результат (досягнення в підсумку). Якісний аналіз показників даного фактору демонструє тенденцію до індивідуалізму в процесі дискурсу на основі вміння регулювати свою поведінку.

Третій фактор представлений змінними: значимість результатів ($r = -0,851$), емоційна обізнаність ($r = 0,784$), кількість груп, що складаються з одного об'єкту ($r = -0,765$), мотив змагання ($r = 0,699$), ініціативність ($r = 0,631$).

Таблиця 3.8

Фактор III – «Результативний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Значимість результатів	-0,851
2	Емоційна обізнаність	0,784
3	Кількість груп, що складаються з одного об'єкту	-0,765
4	Мотив змагання	0,699
5	Ініціативність	0,631

Отже, людям з прямим-розгорнутим комунікативно-мовленнєвим стилем притаманний синтетичний тип мислення (спрямованість на схожість об'єктів, низька понятійна диференціація), здібність до розшифрування емоційної інформації, що сприяє формуванню власного емоційного досвіду, а також відсутність особистої значимості результатів дискурсу. Тобто чітка, ланцюгова аргументація власної позиції в процесі комунікації тісно пов'язана з активізацією мотиваційних складових особистості, які відповідають за досягнення ефективніших результатів.

Таблиця 3.9

Фактор IV – «Адаптивний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Оцінка рівня досягнутих результатів	-0,893
2	Кількість виділених груп	-0,809
3	Кількість об'єктів в найбільшій групі	0,678
4	Емпатія	0,667
5	Самомотивація	0,572

Наступний фактор представлений змінними: оцінка рівня досягнутих результатів ($r = 0,87$), кількість виділених груп ($r = 0,72$), кількість об'єктів в найбільшій групі ($r = -0,57$), емпатія ($r = -0,48$), самомотивація ($r = 0,45$).

Використання прямого-розгорнутого стилю прямо пов'язане зі здатністю до співпереживання емоційного стану іншої людини, що забезпечує гнучку спроможність до конгруентності у спілкуванні, і обернено пов'язане з оцінкою рівня очікуваних та вже досягнутих результатів діяльності. Даний фактор забезпечує адаптивну функцію, що полягає в актуалізації та стимулюванні психічних резервів в ускладнених ситуаціях міжособової взаємодії.

Таким чином, аналізуючи отримані дані факторного аналізу, та враховуючи високі показники самоповаги, самоприйняття і впевненості носіїв цих стилів, можемо умовно назвати їх як діяльнісно-впевнених осіб. Спрямованість на результат та ефективну адаптацію до соціального середовища змушує приділяти рівномірну увагу як на прийняття швидкого й правильного рішення (когнітивний компонент), так і оперативного його донесення до співрозмовника. Відсутність емоційних факторних навантажень у структурі цього стилю дає підстави передбачити, його недостатню чутливість до світу переживань співрозмовника, що може гальмувати процес комунікації. Зосередженість на результаті, а не процесі, і відсутність змінних з емоційними переживаннями є вразливою ділянкою функціонування прямого-розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю.

Прямий-стислий комунікативно-мовленнєвий стиль представлений чотирьма факторами з достатнім факторним навантаженням.

Таблиця 3.10

Фактор I – «Емоційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Самомотивація	0,878
2	Розпізнавання емоцій інших людей	0,812
3	Емоційна обізнаність	0,801
4	Емпатія	0,8
5	Керування своїми емоціями	0,788

До першого фактора увійшли такі змінні із найбільшим факторним навантаженням: самотивація ($r = 0,878$), розпізнавання емоцій інших людей ($r = 0,812$), емоційна обізнаність ($r = 0,801$), емпатія ($r = 0,8$), керування своїми емоціями ($r = 0,788$). Використання некульмінаційної/вертикальної макроструктури і неланцюгової/некомплексної мікроструктури пов'язане з залученням усіх функції емоційного інтелекту: інтерпретативної, активізуючої, адаптивної та регулятивної. Тобто, суб'єкт продуктивно здійснює розшифровку емоційної інформації, що сприяє формуванню емоційного досвіду, є конгруентним у спілкуванні, здатен актуалізувати психічні резерви в стресових ситуаціях та зберігає стан емоційної комфортності в процесі міжособової взаємодії. Це свідчить про значну перевагу в процесі дискурсу емоційної сфери особистості, яка схильна виражати свою позиції чітко на початку мовлення та не схильна підтримувати її будь-яким аргументами.

Таблиця 3.11

Фактор II – «Мотиваційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Намічений рівень мобілізації зусиль	0,819
2	Пізнавальний мотив	0,747
3	Значимість результатів	-0,731
4	Закономірність результатів	0,673
5	Внутрішній мотив	0,656

Другий фактор представлений змінними: намічений рівень мобілізації зусиль ($r = 0,819$), пізнавальний мотив ($r = 0,747$), значимість результатів ($r = -0,731$), закономірність результатів ($r = 0,673$), внутрішній мотив ($r = 0,656$). Отже, у студентів використання прямого-стислого стилю безпосередньо пов'язане з процесом дискурсу, мірою його привабливості для суб'єкта, важливістю отриманих результатів, а також наміченим рівнем мобілізації необхідних для цього зусиль. Відповідно для суб'єкта важливим є

розуміння співвідношення отриманих результатів від випадку та власних можливостей. Варто зазначити, що неаргументоване висловлення власної думки обернено пов'язане з наданням особистої значимості результатам міжособової взаємодії та тенденцією до її припинення. Тобто, використовуючи прямий-стислий комунікативно-мовленнєвий стиль суб'єкт не схильний до припинення комунікативної взаємодії, водночас не надає їй особливого значення. Якісний аналіз показників даного фактору демонструє, що провідною у використанні студентами цього стилю є мотиваційна функція – забезпечення регуляції поведінки людини в процесі дискурсу на основі мотиваційних компонентів особистості.

Таблиця 3.12

Фактор III – «Комунікативно-аналітичний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Кількість груп, що складаються з одного об'єкту	0,861
2	Результат	0,738
3	Мотив уникнення	-0,599
4	Рівень комунікабельності	0,59
5	Ініціативність	0,573

До третього фактора увійшли змінні: кількість груп, що складаються з одного об'єкту ($r = 0,861$), результат ($r = 0,738$), мотив уникнення ($r = -0,599$), рівень комунікабельності ($r = 0,59$), ініціативність ($r = 0,573$). Отже, у студентів використання прямого-стислового комунікативно-мовленнєвого стилю безпосередньо пов'язане зі стилем мислення суб'єкта, домінуванням процесів аналізу в мисленнєвій діяльності, а також рівнем комунікабельності загалом. Варто зазначити, що використання некульмінаційної/вертикальної макроструктури і неланцюгової/некомплексної мікроструктури напряду пов'язане з ініціативністю суб'єкта в процесі дискурсу та спрямованістю на

результат, про що свідчить також обернений взаємозв'язок з мотивом уникнення (боязнь показати високий результат).

Таблиця 3.13

Фактор IV – «Когнітивно-діяльнісний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Кількість об'єктів в найбільшій групі	0,78
2	Засіб	0,77
3	Кількість виділених груп	-0,74
4	Ціль	0,50
5	Складність завдання	-0,48
6	Мотив змагання	-0,42

Четвертий фактор представлений змінними: кількість об'єктів в найбільшій групі ($r = 0,78$), засіб ($r = 0,77$), кількість виділених груп ($r = -0,74$), ціль ($r = 0,50$), складність завдання ($r = -0,48$), мотив змагання ($r = -0,42$). Даний фактор демонструє роль когнітивного стилю особистості та усвідомлення ресурсів, які людина готова задіяти при досягненні цілей в міжособовій взаємодії. Варто відмітити обернений зв'язок з оцінкою складності завдання та суб'єктивною значимістю перевершення рівня результатів співрозмовників.

Таким чином, узагальнюючи результати факторного аналізу, можемо визначити прямий-стислий комунікативно-мовленнєвий стиль як мотиваційно-емоційний. Наявність чіткої мотивації до спілкування і самомотивації, а також широкої палітри емоційних переживань, робить цих осіб активними комунікантами, водночас більшою мірою спрямованими на досягнення власних інтересів, на свої емоції у процесі комунікації. Найважливішим в аргументативному дискурсі цих осіб виступає когнітивний компонент – швидке донесення свого рішення. Водночас наявність емоційної саморегуляції та вміння розпізнавати емоції інших людей, розвинений

емоційний інтелект цих осіб створює сприятливий особистісний ресурс для встановлення ефективної комунікації.

Непрямий-стислий стиль представлений п'ятьма факторами.

Таблиця 3.14

Фактор I – «Особистісно-рефлексивний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Закономірність результатів	0,875
2	Оцінка свого потенціалу	0,82
3	Екстра-/інтроверсія	0,758
4	Очікуваний рівень результатів	0,735
5	Внутрішній мотив	0,7
6	Оцінка рівня досягнутих результатів	0,7

До першого фактору увійшли такі змінні із найбільшим навантаженням: закономірність результатів ($r = 0,875$), оцінка свого потенціалу ($r = 0,82$), екстра-/інтроверсія ($r = 0,758$), очікуваний рівень результатів ($r = 0,735$), внутрішній мотив ($r = 0,7$), оцінка рівня досягнутих результатів ($r = 0,7$). Отже, у студентів з непрямим-стислим комунікативно-мовленнєвим стилем можна прослідкувати прямий взаємозв'язок із особистісними якостями людини, а саме з типом спрямованості на соціальні відносини, або ж на рефлексію, а також з компонентами мотиваційного стилю особистості, які відповідають за оцінку власних можливостей, їх співвіднесення з досягнутими результатами і прогнозування необхідних ресурсів, необхідних для досягнення кінцевої мети в процесі дискурсу.

Другий фактор представлений змінними: ціль ($r = 0,831$), засіб ($r = 0,726$), значимість результатів ($r = -0,716$), складність завдання ($r = -0,694$), результат ($r = 0,672$). Особливість даного фактору в взаємозв'язку з відсутністю чіткого формулювання власної позиції і її аргументації з відсутністю значимістю результату дискурсу та нівелюванням складності поставленого завдання.

Таблиця 3.15

Фактор II – «Діяльнісний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Ціль	0,831
2	Засіб	0,726
3	Значимість результатів	-0,716
4	Складність завдання	-0,694
5	Результат	0,672

Водночас спостерігається зв'язок зі структуруванням власної діяльності в міжособовій взаємодії, синтезується велика кількість інформації для уявлення картини бажаного майбутнього і задіюється відповідний ресурс для досягнення поставленої мети.

Таблиця 3.16

Фактор III – «Емоційно-мотиваційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Мотив уникнення	0,898
2	Емоційна обізнаність	0,75
3	Мотив самоповаги	0,737
4	Керування своїми емоціями	0,653
5	Самотивація	0,607

Третій фактор представлений змінними: мотив уникнення ($r = 0,898$), емоційна обізнаність ($r = 0,75$), мотив самоповаги ($r = 0,737$), керування своїми емоціями ($r = 0,653$), самотивація ($r = 0,607$). Використання непрямого-стислого стилю передбачає залучення компонентів мотиваційної структури, пов'язаних одночасно з прагненням ставити перед собою все більш складні цілі та боязню наслідків високого результату. Також взаємозв'язок зі здатністю ідентифікувати, викликати та підтримувати

позитивний модус емоцій в міжособовій взаємодії дещо пояснює таку нечітку позицію комунікантів з даним комунікативно-мовленнєвим стилем.

Таблиця 3.17

Фактор IV – «Комунікативно-інтерпретативний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Емпатія	0,959
2	Розпізнавання емоцій інших людей	0,792
3	Рівень комунікабельності	0,673
4	Полезалежність/полenezалежність	0,652

Наступний фактор представлений змінними: емпатія ($r = 0,959$), розпізнавання емоцій інших людей ($r = 0,792$), рівень комунікабельності ($r = 0,673$), полезалежність/полenezалежність ($r = 0,652$). Тобто використання кульмінаційної/горизонтальної макроструктури і неланцюгової/некомплексної мікроструктури пов'язане з вмінням людини продуктивно здійснювати розшифровку емоційної інформації, спроможністю до співпереживання емоційного стану співрозмовника та комунікабельністю.

Таблиця 3.18

Фактор V – «Когнітивно-вольовий»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Кількість виділених груп	0,749
2	Кількість груп, що складаються з одного об'єкту	0,728
3	Вольове зусилля	0,716
4	Кількість об'єктів в найбільшій групі	-0,679

До п'ятого фактора увійшли змінні: кількість виділених груп ($r = 0,749$), кількість груп, що складаються з одного об'єкту ($r = 0,728$), вольове зусилля ($r = 0,716$), кількість об'єктів в найбільшій групі ($r = -0,679$). Використання непрямого-стислого комунікативно-мовленнєвого стилю

пов'язане з аналітичність суб'єкта та мірою вираженості вольового зусилля в ході міжособової взаємодії.

Таким чином, вважаємо, що факторна структура непрямого-стислого стилю, дає змогу тлумачити його як рефлексивний. Носії цього стилю приділяють достатньо уваги для рефлексії свого особистісного потенціалу, так і заглиблюються в розуміння особистості свого партнера комунікації, його інтенції та інтереси. Вважаємо, що такі характеристики цього стилю створюють оптимальні умови для його ефективного використання. Водночас, на наш погляд, у деяких ситуаціях може невиснажити діяльнісної спрямованості і орієнтації на досягнення результату, а також висловлення чіткої позиції у прийнятті власного рішення.

Комбінований стиль також представлений п'ятьма факторами.

Таблиця 3.19

Фактор I – «Мотиваційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Оцінка свого потенціалу	0,824
2	Намічений рівень мобілізації зусиль	0,75
3	Внутрішній мотив	0,742
4	Пізнавальний мотив	0,647
5	Закономірність результатів	0,561

До першого фактора увійшли такі змінні: оцінка свого потенціалу ($r = 0,824$), намічений рівень мобілізації зусиль ($r = 0,75$), внутрішній мотив ($r = 0,742$), пізнавальний мотив ($r = 0,647$), закономірність результатів ($r = 0,561$). Отже, у студентів зі змішаним комунікативно-мовленнєвим стилем простежується прямий зв'язок з захопленістю процесом дискурсу, особистим інтересом до його результатів, а також розумінням значення власного потенціалу. Тобто відсутність визначеної позиції суб'єкта щодо предмету розмови пов'язана з мірою його особистого інтересу.

Таблиця 3.20

Фактор II – «Особистісно-регулятивний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Рівень комунікабельності	-0,771
2	Нейротизм	-0,72
3	Керування своїми емоціями	0,673
4	Екстра-/інтроверсія	0,59
5	Самотивація	0,523

Другий фактор представлений змінними: рівень комунікабельності ($r = -0,771$), нейротизм ($r = -0,72$), керування своїми емоціями ($r = 0,673$), екстра-/інтроверсія ($r = 0,59$), самотивація ($r = 0,523$). Отже, використання даного комунікативно-мовленнєвого стилю пов'язане з особистісними якостями людини, а саме з типом спрямованості на соціальні відносини, або ж на рефлексію, а також з мірою емоційної стійкості особистості. Дані характеристики в сумі з вмінням підтримувати позитивний модус емоцій забезпечують особистісно-регулятивну функцію даного стилю.

Таблиця 3.21

Фактор III – «Когнітивно-емоційний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Емпатія	0,806
2	Кількість об'єктів в найбільшій групі	0,572
3	Ціль	0,556
4	Розпізнавання емоцій інших людей	0,535
5	Кількість виділених груп	-0,524

Третій фактор представлений змінними: емпатія ($r = 0,806$), кількість об'єктів в найбільшій групі ($r = 0,572$), ціль ($r = 0,556$), розпізнавання емоцій інших людей ($r = 0,535$), кількість виділених груп ($r = -0,524$). Даний фактор демонструє взаємозв'язок комбінованого стилю з вмінням усвідомлювати

емоції, їх синтезувати, встановлювати зв'язки між ними, здатністю до емпатії. а також з використанням синтетичного стилю мислення.

Таблиця 3.22

Фактор IV – «Мотиваційно-результативний»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Мотив уникнення	0,79
2	Очікуваний рівень результатів	0,627
3	Мотив змагання	0,545
4	Складність завдання	0,464

Наступний фактор представлений змінними: мотив уникнення ($r = 0,875$), очікуваний рівень результатів ($r = 0,809$), мотив змагання ($r = -0,732$), складність завдання ($r = -0,669$). Тобто, можна зробити висновок, що відсутність чітко вираженого полюсу макро- і мікроструктури мовлення пов'язана з двома протилежними тенденціями: до уникнення високих результатів та, водночас, бажанням перевершити результати співрозмовника. Це свідчить про певну дисгармонію мотиваційної сфери особистості з вираженим комбінованим (прямий-непрямий) комбінованим (складний-стислий) комунікативно-мовленнєвим стилем.

Таблиця 3.23

Фактор V – «Аналітико-вольовий»

№	Показник	Факторне навантаження
1	Засіб	-0,677
2	Вольове зусилля	0,646
3	Кількість груп, що складаються з одного об'єкту	0,633
4	Результат	-0,466
5	Кількість виділених груп	0,431

До п'ятого фактору увійшли змінні: засіб ($r = -0,677$), вольове зусилля ($r = 0,646$), кількість груп, що складаються з одного об'єкту ($r = 0,633$), результат ($r = -0,466$), кількість виділених груп ($r = 0,431$). Отже, даний комунікативно-мовленнєвий стиль має зв'язок з аналітичним стилем мислення (високою понятійною диференціацією) і оцінкою міри вираження вольового зусилля в ході дискурсу. Також, варто відмітити обернений взаємозв'язок цього стилю із ресурсами, задіяними суб'єктом задля досягнення поставленої мети і власне ціллю міжособової взаємодії.

Результати аналізу факторної структури комбінованого стилю, а також супутніх йому особистісних властивостей дають змогу означити цей стиль як мотиваційно-вольовий. Носії цього стилю вирізняються високо розвинутою регуляційною сферою у всіх особистісних проявах: когнітивних (увага і уважність до співрозмовника), мотиваційних (чітке усвідомлення цілей комунікації), спрямованість як на діяльність (складність завдання), так і на результат, емоційних (виражена емпатія та здатність розпізнавати емоції інших), вольових (здатність виявляти вольове зусилля). Також спостерігаємо широкий спектр поведінкових проявів у структурі цього стилю: співпраця, конкуренція, уникання, що визначаються конкретною ситуацією міжособової взаємодії. Можемо передбачити, що комбінований комунікативно-мовленнєвий стиль має найбільш гнучку природу, яка може варіювати у різних ситуаціях, а також із різними партнерами спілкування.

Таким чином, результати факторного аналізу дали змогу означити особливості комунікативно-мовленнєвих стилів та виділити їхню факторну структуру [163]. Для поглиблення розуміння прояву цих стилів у міжособовій взаємодії, а також підтвердження чи спростування здійснених нами узагальнень детально розглянемо інтерперсональну взаємодію носіїв заявлених стилів.

3.2. Взаємозв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів і типів міжособової взаємодії студентів

Дослідженням проблеми міжособової взаємодії в Україні займаються багато вчених психологів: В. О. Васютинський, О. В. Гончар (міжособові відносини в педагогічній сфері), О. В. Маріна (відносини студентів-першокурсників), Б. М. Ткач (міжособистісні взаємини та внутрішньоособистісна конгруентність), О. Л. Шумский (міжкультурна взаємодія) та ін. [13; 144; 171].

Проте варто зазначити, що міжособові стосунки нелегко піддаються безпосередньому вивченню, спостереженню і фіксації. Зазвичай ставлення і почуття приховані від стороннього спостерігача, а суб'єкт почуттів і ставлень не завжди може їх адекватно відрефлексувати. Дослідження міжособових відносин стає можливим завдяки тому, що вони виявляють себе у взаємодії і комунікації між людьми [129].

Нами було проаналізовано профілі типів міжособових відносин студентів із найбільш вираженими комунікативно-мовленнєвими стилями, а саме з прямим-розгорнутим, непрямим-розгорнутим, непрямим-стислим, прямим-стислим та комбінованим.

Відзначимо, що для студентів з прямим-розгорнутим стилем при оцінці «Я-реальне» переважаючим типом поведінки в групі виявився авторитарний (16 %) і альтруїстичний (15 %), тобто є тенденція до лідерства і домінування, незалежності думки, готовності відстоювати власну точку зору в конфлікті (рис. 3.1). Загалом цей тип можна назвати відповідально-великодушний. При оцінці «Я-ідеальне» загальний вигляд профілю зберігся, проте він дещо зміщується на користь конгруентності в контактах з оточуючими, переважаючими є альтруїстичний (18 %) та дружелюбний (16 %) типи, які об'єднуються в співпрацюючо-конвенціональний. Варто також зазначити, що найменш вираженими типами при оцінці «Я-реальне» виявились підлеглий (10 %) та підозрілий (11 %), інакше кажучи, недовішливо-скептичний, а при

оцінці «Я-ідеальне» підлеглий (10 %) і залежний (10 %) тобто покірно-сором'язливий.

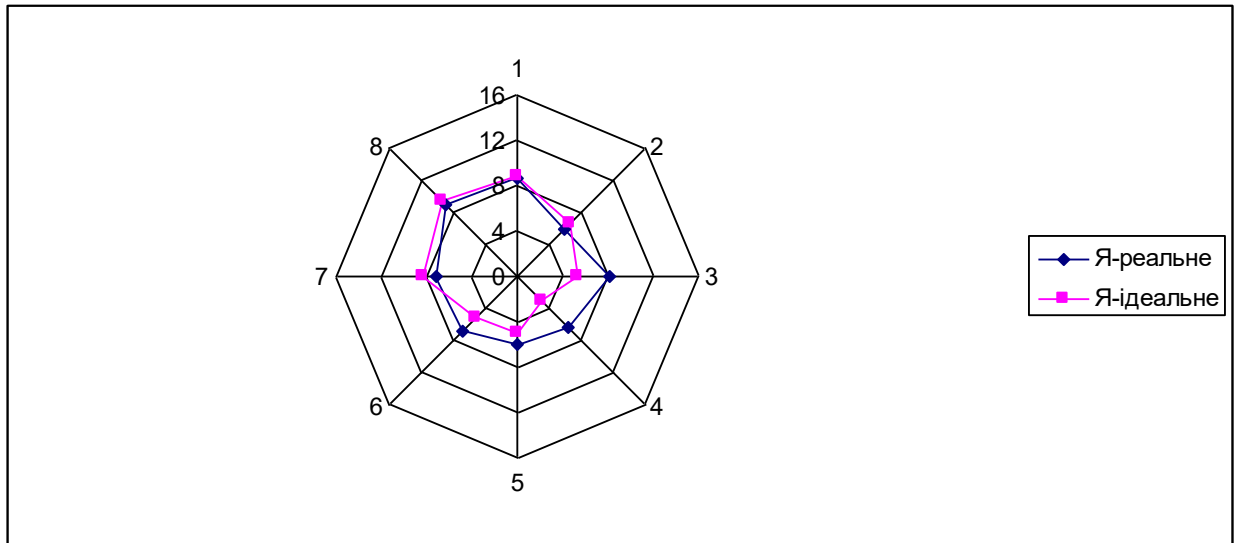


Рисунок 3.1. Профіль розподілу типу міжособових відносин студентів з прямим розгорнутим комунікативно-мовленнєвим стилем (Я-реальне, Я-ідеальне), середнє значення

Таким чином, аналізуючи отримані профілі міжособової взаємодії студентів із прямим-розгорнутим комунікативно-мовленнєвим стилем та факторну структуру цього стилю, представлену високими показниками самоповаги, самоприйняття і впевненості носіїв цих стилів, можемо підтвердити попереднє припущення про їх діяльнісно-впевнений характер.

Спрямованість на результативність, висока прагматичність та успішна адаптація таких студентів до соціального середовища робить їх дуже ефективними у процесі прийняття рішення та коректного інформування про своє рішення оточення. змушує приділяти рівномірну увагу як на прийняття швидкого й правильного рішення (когнітивний компонент), так і оперативного його донесення до співрозмовника. Наявність альтруїстичних і дружелюбних тенденцій у міжособовій взаємодії, представлених в Я-ідеальному дає змогу побачити, що ці студенти хочуть розвинути у собі чутливість до партнерів спілкування для налагодження ефективніших соціальних контактів.

Студенти провідним комунікативно-мовленнєвим стилем, для яких є комбінований, при оцінці «Я-реальне» надають перевагу конгруентності у міжособовій взаємодії, про що свідчать показники шкал альтруїстичного (18 %) і дружелюбного (16 %) типів (рис. 3.2).

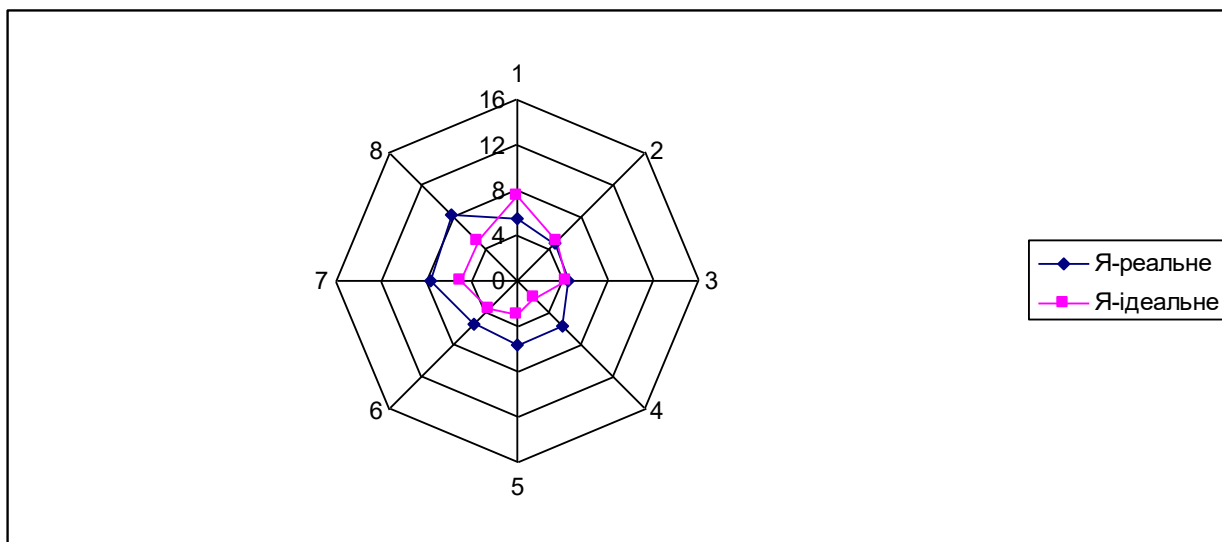


Рисунок 3.2. Профіль розподілу типу міжособових відносин студентів з комбінованим (прямий/непрямий, складний/стислий) комунікативно-мовленнєвим стилем (Я-реальне, Я-ідеальне), середнє значення

Саме ці типи поведінки людини у групі з'єднуються в співпрацюючо-конвенціональний, якому притаманні емоційна нестійкість, високий рівень тривожності і низький агресивності, залежність самооцінки від думки значимих інших, пошук визнання, чутливість до емоційного настрою групи. Оцінюючи «Я-ідеальне» студенти виявили бажаним додатково власно-лідеруючий тип, який включає авторитарний (21 %) і егоїстичний (14 %), що означає перевагу таких характеристик як оптимістичність, швидкість реакції, високу активність, мотивацію досягнення, тенденцією до домінування, підвищений рівень домагань, легкість і швидкість у прийнятті рішень. Тобто в ідеальній картині міжособової взаємодії, досліджувані вбачають баланс двох провідних тенденцій: лідерства і співпраці.

Такі результати узгоджуються із факторною структурою цього стилю, який ми означили як мотиваційно-вольовий. Носії цього стилю вирізняються

високо розвиненою регуляційною сферою у всіх особистісних проявах: когнітивних (увага і уважність до співрозмовника), мотиваційних (чітке усвідомлення цілей комунікації), спрямованість як на діяльність (складність завдання), так і на результат, емоційних (виражене емпатія та здатність розпізнавати емоції інших), вольових (здатність виявляти вольове зусилля). Також спостерігаємо широкий спектр поведінкових проявів у структурі цього стилю: співпраця, конкуренція, уникання, що визначаються конкретною ситуацією міжособової взаємодії. Тому вважаємо, що прагнення до лідерсько-кооперуючих тенденцій цих студентів, представленому в Я-ідеальному, може якнайповніше реалізуватися у соціальному середовищі. Адже саме комбінований комунікативно-мовленнєвий стиль має найбільш гнучку природу, яка легко переключається і змінюється у різних ситуаціях відповідно до соціально-психологічних характеристик партнера спілкування. Проблему носіїв цих стилів вбачаємо не стільки у побудові ефективної міжособової взаємодії, як в особистісному профілі, адже існує зовелика відстань між «Я-реальним» і «Я-ідеальним». Ефективна гнучкість цих осіб у соціальних контактах з іншими, може мати обернений бік у низькому самоприйнятті, орієнтації на свої потреби задля налаштування на потреби партнера.

Щодо досліджуваних з вираженим прямим-стислим стилем, то варто відмітити загальну схожість профілів при оцінці «Я-реальне» і «Я-ідеальне», що означає реалістичність поставлених перед собою цілей, прийняття себе такими як є, загальне почуття задоволеності собою (рис. 3.3). В обох варіантах домінуючими є авторитарний (Я-р 16 %, Я-і 18 %) і альтруїстичний типи (Я-р 18 %, Я-і 17 %), тобто відповідально-великодушний – виражена потреба допомагати і співчувати оточуючим, притаманні гіперсоціальні установки, альтруїзм, потреба відповідності соціальним нормам поведінки, схильність до ідеалізації гармонії міжособових відносин, гнучкість в контактах з оточуючим. Проте, спостерігається незначне зміщення профілю в сторону егоїстичного типу (Я-р 9 %, Я-і 13 %) поведінки людини в групі, що

може бути показником прагнення переважати над усіма, ставити своя «Я» вище інтересів групи.

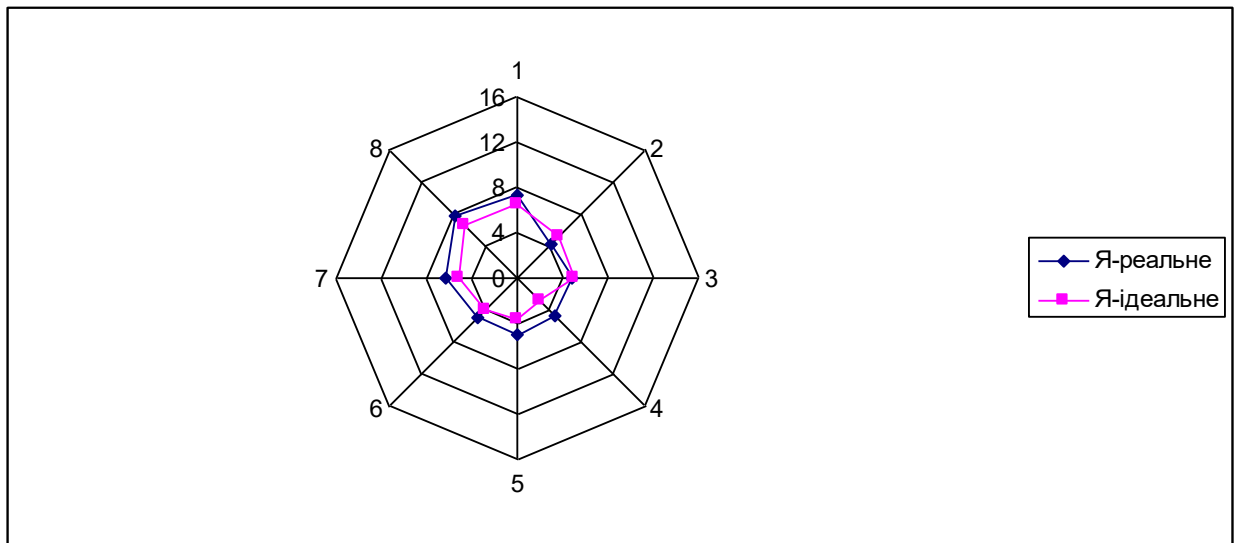


Рисунок 3.3. Профіль розподілу типу міжособових відносин студентів з прямим-стислим комунікативно-мовленнєвим стилем (Я-реальне, Я-ідеальне), середнє значення

Відповідно до факторної структури цього стилю, ми назвали прямий-стислий комунікативно-мовленнєвий стиль як мотиваційно-емоційний. Окреслюючи чітку мотивацію до комунікації, а також самотивацію, яскраво виражені емоції, можемо вважати носіїв цього стилю активними співрозмовниками, які орієнтуються переважно на себе. Це пояснює, на наш погляд, зміщення профілю в егоїстичну площину та прагнення домінування над партнерами спілкування. Саме це, на нашу думку, може бути вразливою стороною цього стилю.

Водночас, ми припускаємо, що розвинена емоційна складова цього стилю є потенційним ресурсом для розвитку налаштованості на співрозмовника та встановлення кооперації у соціальній взаємодії.

Представники непрямого-стислого комунікативно-мовленнєвого стилю (рис. 3.4) при оцінці «Я-реальне» надають перевагу таким типам міжособової взаємодії як альтруїстичний (16 %), дружелюбний (14 %) та авторитарний (14 %), що можна об'єднати як в відповідально-великодушний, так і в

співпрацююче-конвенціальний. На противагу при оцінці «Я-ідеальне» провідними виявились авторитарний (17 %) і егоїстичний (16 %) типи, тобто власно-лідеруючий. Тобто, в бажаній картині взаємовідносин студенти прагнуть переважати над усіма, спрямовані на власне «Я» та лише свою думку.

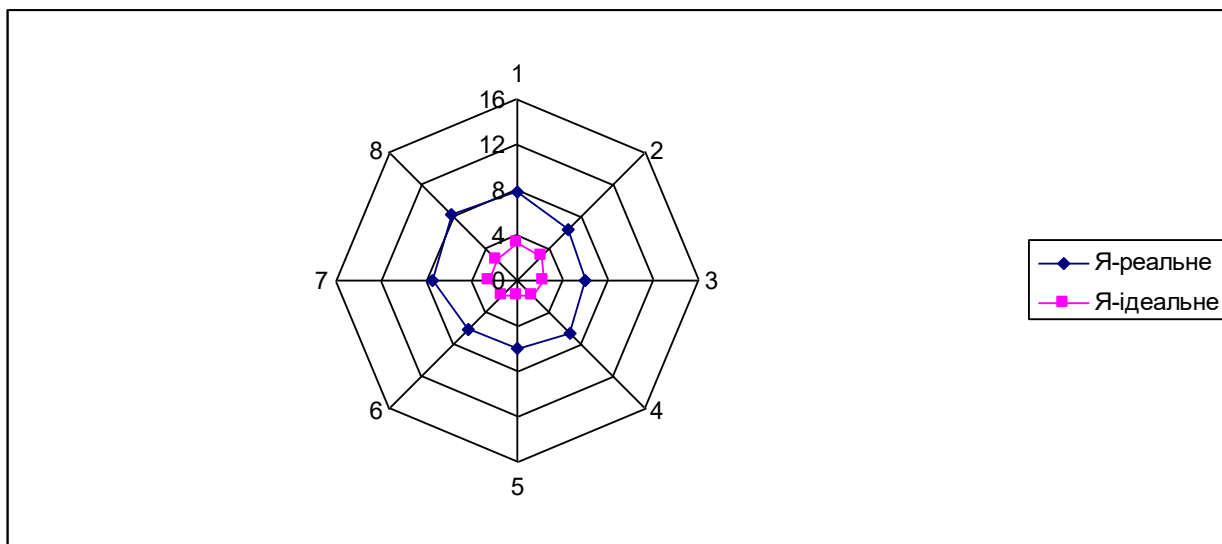


Рисунок 3.4. Профіль розподілу типу міжособових відносин студентів з непрямым-стислим комунікативно-мовленнєвим стилем (Я-реальне, Я-ідеальне), середні значення

Можна зробити висновок, що студенти з даним стилем спрямовані на співробітництво, кооперацію, компроміси у вирішенні конфліктів, при цьому беруть на себе відповідальність у ситуації взаємодії, є лідерами і проявляють делікатність, співчуття. Отримані дані повністю зіставляються з факторною структурою непрямого-стислого стилю. Його виражена рефлексивна характеристика проявляється у спрямованості студентів в основному на інтереси свого партнера в комунікації, що є загалом сприятливою характеристикою в умовах комунікації для досягнення оптимального результату міжособової взаємодії.

Студенти з провідним непрямым-розгорнутим стилем (рис. 3.5) в реальній картині взаємовідносин виділяють такі типи як підлеглий (16 %), альтруїстичний (15 %) і дружелюбний (15 %), яким властиві схильність

ставити себе, свої інтереси на останнє місце, жертвувати власними інтересами, прагнення до цілей мікрогруп, спрямованість на прийняття та соціальне схвалення.

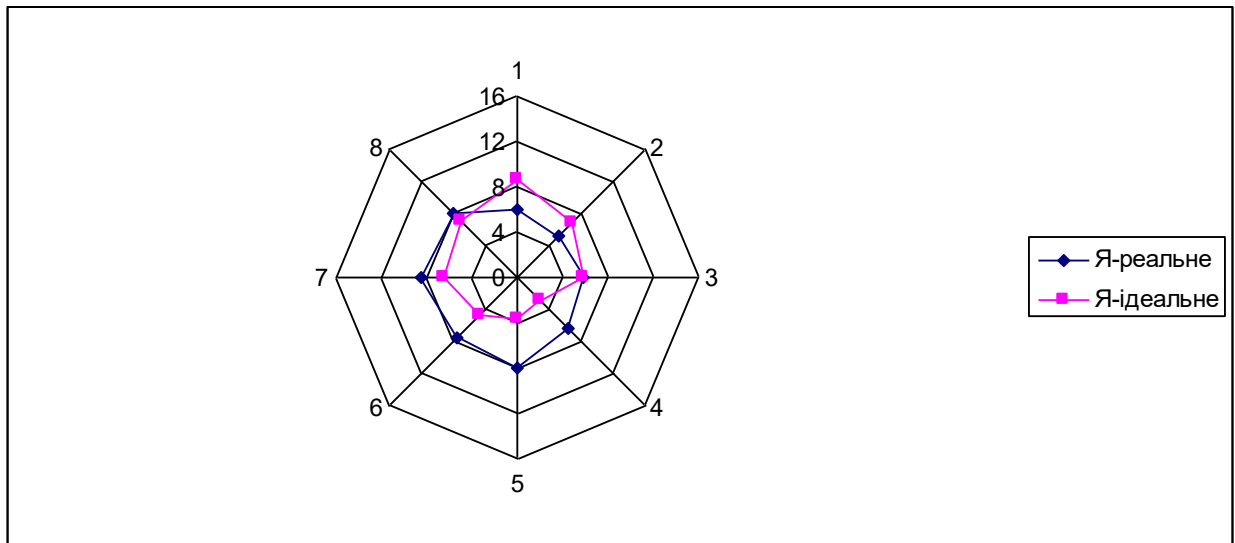


Рисунок 3.5. Профіль розподілу типу міжособових відносин студентів з непрямым-розгорнутим комунікативно-мовленнєвим стилем (Я-реальне, Я-ідеальне), середнє значення

Щодо оцінки «Я-ідеальне», то тут переважаючими виявились авторитарний (19 %), егоїстичний (15 %). альтруїстичний (15 %) і дружелюбний (14 %) типи. Такий розподіл говорить про рівнозначне спрямування особистості як на домінування, так і на співпрацю у ситуації міжособової взаємодії, враховуючи все ж перевагу власно-лідуючого типу варто охарактеризувати представників непрямого-розгорнутого стилю як більш спрямованих на лідерство у всіх видах групової діяльності, утвердження власних інтересів, перекладання труднощів на оточуючих в бажаній картині взаємовідносин. Водночас, враховуючи факторну структуру даного стилю, ми охарактеризували його як збалансований емоційно-раціональний. Це підтверджується спрямованістю на соціальну взаємодію, прагненням створити сприятливий ґрунт для взаєморозуміння у ситуації комунікації.

Цікавим, на наш погляд, є розподіл профілів міжособової взаємодії відповідно до спеціальності навчання студентів (рис. 3.6).

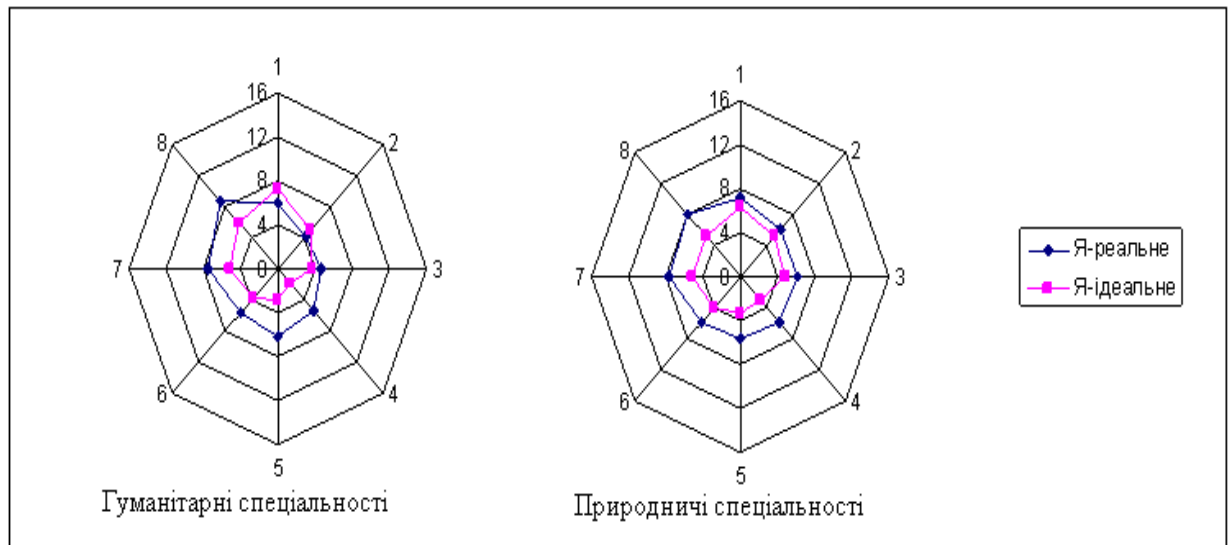


Рисунок 3.6. Груповий профіль розподілу типу міжособових відносин студентів гуманітарних/природничих спеціальностей (Я-реальне, Я-ідеальне), середнє значення

При оцінці «Я-реальне» студентами гуманітарних спеціальностей, найбільш вираженими виявились: альтруїстичний (8,58), дружелюбний (7,57) та підлеглий (5,7) тип відносин. Найменш – егоїстичний (4,29) та агресивний (4,7). Оцінюючи «Я-ідеальне» найбільшу кількість балів отримав авторитарний (7,31), альтруїстичний (6,02) та дружелюбний (5,23) типи; найменшу – підозрілий (1,91) і підлеглий (2,91). Отримані дані свідчать про незначне розходження між реальною та ідеальною картиною взаємовідносин у досліджуваній групі. Основна відмінність спостерігається у зменшенні діапазону профілю та у його зміщенні в сторону вектора домінування.

При оцінці «Я-реальне» студентами природничих спеціальностей, найбільш вираженими виявились: альтруїстичний (8,01), дружелюбний (7,69) та авторитарний (7,12) тип відносин. Найменш виражений підлеглий (5,61) та підозрілий (5,94). Оцінюючи «Я-ідеальне» найбільшу кількість балів отримав авторитарний (6,36) і альтруїстичний (5,21) типи; найменш – підозрілий (3,1)

і підлеглий (3,34), що також свідчать про розходження між реальною та ідеальною картиною взаємовідносин.

Щодо тенденцій домінування-дружелюбності (рис. 3.7), то при оцінці «Я-реальне» значно переважає фактор дружелюбності. Проте цікавим є факт, що в студентів природничих спеціальностей при оцінці «Я-реальне» переважає тенденція домінантності (2,99), а в студентів гуманітарних спеціальностей тенденція дружелюбності (8,09). Натомість, аналізуючи показники отримані за шкалою «Я-ідеальне», варто зазначити перевагу тенденції домінування у всіх досліджуваних, що свідчить про значне придушення прагнення до лідерства.

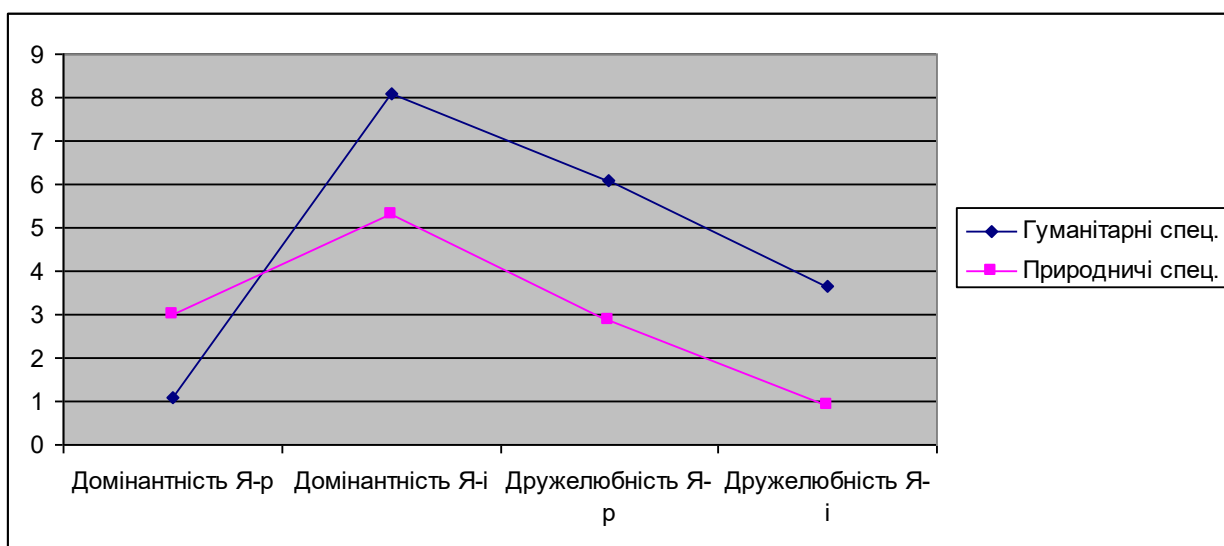


Рисунок 3.7. Показники факторів домінування і дружелюбності, середнє значення

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити ряд висновків щодо особливостей міжособової взаємодії студентів різних спеціальностей. Варто зазначити, що найбільш та найменш виражені оцінки «Я-реальне» і «Я-ідеальне» студентами природничого профілю повністю співпадають, що свідчить про свідоме уявлення про власне «Я». Проте спостерігається незначне зменшення діапазону профілю при оцінці «Я-ідеальне».

Говорячи про студентів гуманітарного профілю, можна зробити висновок про конгруентність в контактах з оточуючими (виражені

дружелюбний та альтруїстичний типи відносин) та слабка вираженість неконформних тенденцій (мінімальні оцінки відповідних типів відносин: егоїстичний, агресивний, підозрілий, підлеглий). Спостерігається також незначне зменшення діапазону профілю, що, як і в студентів природничих спеціальностей, свідчить про здатність ставити перед собою реалістичні цілі та приймати себе такими як є, тобто знаходитися в бадьорому працездатному стані.

Таким чином, результати проведеного дослідження дали змогу зіставити комунікативно-мовленнєві стилі з профілями міжособової взаємодії студентів. Отримані дані за методикою Лірі зіставляються із факторною структурою цих стилів, що дає змогу розглянути комунікативно-мовленнєві стилі у цілісній стильовій організації особистості, відображеній нами у теоретичній моделі. Особливості пізнавальної та мотиваційної сфери тісно пов'язані зі стилями комунікації та мовними засобами, які обирають студенти, для реалізації бажаної міжособової взаємодії з оточенням.

3.3. Психолінгвістичні маркери комунікативно-мовленнєвих стилів студентів

Важливим напрямом дослідження мовленнєвих стилів у зарубіжній літературі є визначення конкретних лексичних одиниць, так званих, психолінгвістичних маркерів цих стилів. Матеріалом нашого дослідження слугували транскрипції діалогів між студентами на тему: «Ваші враження від святкових заходів, що були проведені в університеті (за останні пів року)». Психолінгвістичний аналіз діалогів здійснювався у два етапи: визначення психолінгвістичних маркерів означених стилів, які виділено нами в табл. 3.24; здійснення психолінгвістичного аналізу текстів з допомогою програми Textanz, 2000.

Результати дослідження психолінгвістичних маркерів відображено у таблиці.

**Психолінгвістичні маркери комунікативно-мовленнєвих стилів з
найбільшою щільністю об'єктів, (%)**

№	Психолінгвістичні маркери	Комунікативно-мовленнєві стилі				
		Прямий-розгорнутий	Прямий-стислий	Непрямий-стислий	Непрямий-розгорнутий	Комбінований
1.	Вставні слова, що виражають впевненість у тому, що повідомляється (абсолютно, точно, безумовно, безперечно, без сумніву, звичайно, звісно, зрозуміло, правда, дійсно, розуміється, авжеж).	4,73	0	0	2,84	4,65
2.	Особовий займенник – я.	34,46	51,82	57,89	63,07	34,11
3.	Якісно-означальні прислівники (складно, легко, класно, весело і т. ін.), прикметники, дієприкметники (чудовий).	32,43	13,87	10,53	2,84	30,23
4.	Вставні слова, що виражають невпевненість (можливо, мабуть, ймовірно, децю, може, може бути, здається, напевно).	2,08	0	1,32	6,08	3,1
5.	Особовий займенник – ми.	16,89	29,2	30,26	31,11	11,63
6.	Займенники, що співвідносяться з прикметниками (чийсь, нічий), заперечні (ніхто, ніщо, ніякий, ніскільки) та означальні займенники (сам, весь, всякий, кожен).	5,41	5,11	0	1,14	16,28

Як видно з таблиці, слова, які відображають впевненість та емоційні конотації, найбільшою мірою притаманні прямому-розгорнутому і комбінованому стилям. Визначення нами комбінованого стилю як мотиваційно-вольового дає змогу передбачити, що розвинена регуляційна сфера цих осіб виражається через мовні засоби впевненості та емоційності, зокрема через вставні слова та емоційно забарвлені лексичні одиниці. На думку Дж. Пеннебейкера, саме вставні і службові слова, найповніше маркують психологічні особливості людини.

Застосування мовних засобів впевненості і емоційності допомагає реалізувати широкий спектр поведінкових проявів студентів у міжособовій взаємодії: співпрацю, конкуренцію, уникання, та бути гнучкими у різних комунікативних ситуаціях. Подібно до цього, аналізуючи особливості прямого-розгорнутого стилю, можемо вважати, що високі показники самоповаги, самоприйняття і впевненості носіїв цих стилів, які означають їх як діяльнісно-впевнених осіб, відображені у мовних лексичних засобах впевненості і емоційності. Емоційно забарвлені лексичні одиниці, які переважно виражені прикметниками, прислівниками і дієприкметниками, фокусують увагу на ознаках дії чи об'єкта, тобто на процесуальних аспектах комунікації. Це допомагає носіям цих стилів встановлювати ефективну міжособову взаємодію.

Особовий займенник я найбільше використовується носіями прямого-стислого стилю та непрямого-розгорнутого стилю. Враховуючи особливості непрямого-розгорнутого стилю та означення носіїв цих стилів як раціонально-емоційних, ми зазначали про важливість експресії власних потреб мовця, оскільки розгорнутий полюс стилю має для цього потенціал. Як свідчать результати психолінгвістичного аналізу студенти нашої вибірки використовують цей ресурс у вигляді експресивних мовних засобів, субстантиву «я». Прямий-стислий стиль дає змогу чітко висловити свою позицію. Визначена емпіричним шляхом у носіїв цього стилю чітка мотивація до спілкування і самомотивація, а різнобарвність емоційних

переживань, спрямованість на досягнення власних інтересів та потреб, необхідність швидкого донесення свого рішення відображено у психолінгвістичному маркері займенника у першій особі однини.

Вставні слова невпевненості найбільше притаманні непрямому-розгорнутому стилю, що зіставляється з їхнім прагненням налагодити радше ефективну соціальну взаємодію, ніж донести чітке власне рішення чи думку. Враховуючи особистісні властивості цих студентів, які є сприятливими для ефективної комунікації, а також високу спрямованість цих осіб на соціальну взаємодію (а не прийнятті власного рішення), на вербальному рівні ми спостерігаємо дещо знижену увагу щодо власної особистості, і прагненні створити сприятливий ґрунт для комуніканта і досягнення взаєморозуміння. Водночас, на наш погляд, ухиляння від чіткої власної позиції, може шкодити ефективній міжособовій взаємодії. Цим пояснюються і висока частотність займенника «ми» як психолінгвістичний маркер непрямого розгорнутого і стислого комунікативно-мовленнєвого стилів.

Лексичні одиниці із дифузним семантичним значенням притаманні найбільше носіям комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю, що на вербальному рівні виражає їхню гнучкість у міжособовій взаємодії та здатність адаптуватись як до співрозмовника, так і до ситуації.

Розподіл психолінгвістичних маркерів у носіїв різних комунікативно-мовленнєвих стилів відображено на рис. 3.8. Варто відмітити, що найбільш уживаними в кожному з заявлених стилів є особові займенники «я» і «ми». Примітним також є те, що студенти з провідним стислим стилем не вживають вставні слова, що виражають впевненість (що співвідноситься з такою характеристикою як використання недомовленостей, пауз і замовчування), а студенти з непрямым-розгорнутим – вставні слова, що виражають невпевненість (використання багатого експресивного мовлення для маскування справжніх намірів мовця з оглядку на потреби та цілі).

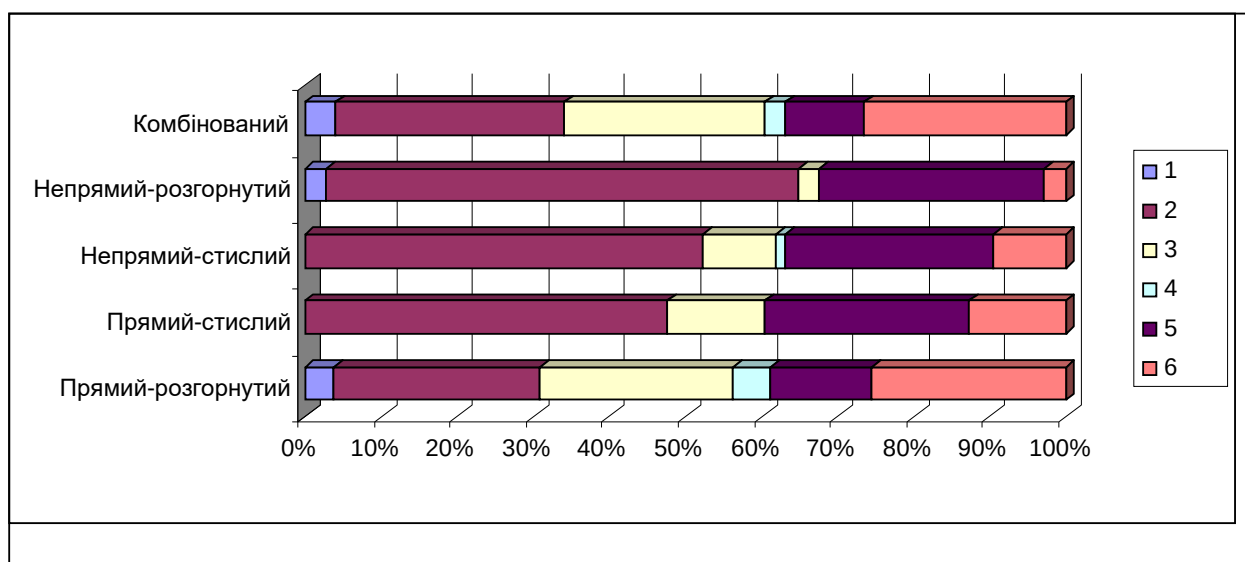


Рис. 3.8. Розподіл психолінгвістичних маркерів комунікативно-мовленнєвих стилів студентів (%)

Аналізуючи крайні показники за кожною характеристикою (табл. 3.25), варто відмітити, що представники комбінованого стилю схильні використовувати короткі слова (середня довжина слова - 4,59), але будувати з них довгі речення (середня кількість слів в реченні - 6,23), що відповідно негативно впливає на словникову різноманітність (лексична щільність – 0,35). Студентам з вираженим прямим-розгорнутим стилем притаманний найвищий показник довжини слова (4,7) та лексичної насиченості (0,49) і водночас найвищий показник когнітивної складності (3,55).

Таким чином, можемо вважати, що полюс розгорнутості ускладнює сприйняття повідомлення співрозмовником. Спостерігаємо високі показники когнітивної складності мовлення у носіїв комбінованих комунікативно-мовленнєвих стилів, що, очевидно, пов'язано з частотністю слів із дифузною семантикою цими особами. Отже, спрямованість на співрозмовника робить цих осіб активними комунікантами, водночас уникання власної позиції може ускладнювати мовленнєві процеси, адже дифузна семантика часто приховує конкретно-предметний зміст повідомлення. Найменші показники когнітивної складності спостерігаються у комунікативно-мовленнєвих стилях із полюсом стислості.

Психолінгвістичні особливості діалогічних текстів студентів

№	Характеристика	Комунікативно-мовленнєві стилі				
		Прямий-розгорнутий	Прямий-стилий	Непрямий-стилий	Непрямий-розгорнутий	Комбінований
1	Кількість слів	757	569	513	681	1764
2	Середня кількість слів в реченні	7,49	4,34	4,75	5,49	6,23
3	Середня довжина слова	4,7	4,64	4,6	4,62	4,59
4	Кількість речень	101	131	108	124	283
5	Лексична щільність	0,49	0,46	0,48	0,48	0,35
6	Когнітивна складність	3,55	3,0	2,59	3,09	3,29

Студентам з прямим-стилий і непрямим-розгорнутим стилями притаманні середні показники за кожною з характеристик. Таким чином, вважаємо, що найбільш оптимальними для ефективного мовлення та сприймання його змісту є використання чітких конструкцій, які притаманні стислому полюсу комунікативно-мовленнєвого стилю.

Важливими є дані стосовно довжини речення, адже за нормою української мови, довжина повинна становити від 6 до 9 слів [36]. Як бачимо, до норми належать прямий розгорнутий і комбінований комунікативно-мовленнєві стилі, що характеризує їх як найкращих мовців, збалансованих емоційна та орієнтованих на ефективну міжособову взаємодію.

Таким чином, найскладнішим для сприймання мовлення іншим співрозмовником є комунікативно-мовленнєвий стиль носіїв прямого-розгорнутого стилю, що може слугувати на заваді ефективної міжособової взаємодії, оскільки може спричиняти когнітивно-інтерпретаційний комунікативний шум (за термінологією Ч. Осгуда як нестача знань одного чи обох співрозмовників, що спричиняє непорозуміння). Натомість найбільш

когнітивно простим є непрямий стислий комунікативний шум, що може розглядатися якнайбільш ефективний у добрі мовних засобів для побудови міжособової взаємодії.

Кількість слів як маркер мотивації мовленнєвої діяльності найбільше представлена у комбінованому комунікативно-мовленнєвому стилі. Можемо стверджувати, що саме ці студенти найповніше реалізують комунікативний намір і мету мовлення, спрямовану на інформування, створення приємного емоційного тла та за необхідності переконання співрозмовника. Вважаємо, що саме носії комбінованого стилю мають найбільш виражену мотивацію до комунікації.

3.4. Вплив комунікативно-мовленнєвих стилів на міжособову взаємодію студентів: теоретико-емпіричне моделювання

Для узагальнення теоретико-емпіричних даних щодо прояву комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів було обрано модель Г. Ласвела, яка об'єднує ефективність передачі вербальної (мовленнєвої) інформації у комунікативному процесі. Часто ця схема застосовується для аналізу медіа-комунікації, водночас М. М. Слюсаревський зазначає, про ефективність використання цієї моделі для вивчення міжособової взаємодії [78; 130].

Провідними елементами моделі є комунікатор; повідомлення; реципієнт; ефективність комунікації.

Спробуємо змоделювати міжособову взаємодію студентів відповідно до використаних ними комунікативно-мовленнєвих стилів на основі результатів теоретичного і емпіричного дослідження.

Факторна структура, особистісні властивості, типи міжособової взаємодії та психолінгвістичні маркери соціальної інтеракції носіїв *непрямого-розгорнутого стилю* дали змогу визначити його як емоційно-раціональну групу. Факторна структура цього стилю представлена усіма

особистісними сферами: когнітивною, мотиваційною, емоційною та діяльнісною. Виходячи із цієї структури, можна припустити недостатню увагу цих мовців до власної особистості. Натомість, беручи до уваги, особистісні риси, які зумовлюють ефективну комунікацію, важливість соціальної взаємодії для цих осіб, ми припускаємо високу спрямованість студентів на співрозмовників і досягнення взаєморозуміння між ними. Вважаємо, що у цьому випадку важливим є достатня експресія власних потреб мовця, тим більше, що існує значний ресурс у вигляді експресивних мовних засобів, адже розгорнутий полюс комунікативно-мовленнєвого стилю сприятливим для цього.

На думку Г. Ласвела, для ефективної комунікації мовець повинен використовувати знайому лексику для співрозмовника та позиціонувати себе як один із своїх, зменшуючи дистанцію у спілкуванні. Аналіз психолінгвістичних маркерів цього стилю свідчить про домінування займенника «ми», що виражає переважну спрямованість цих осіб на соціальну взаємодію. Така спрямованість створює сприятливі умови для ефективної міжособової взаємодії лише за умови рівноправних внесків співрозмовників та задоволення власних потреб мовця. Водночас, у мовленні цих осіб низька частотність маркерів впевненості, натомість висока частотність маркерів невпевненості, що може пов'язуватися із нашим попереднім припущенням щодо недостатньої орієнтації на власну особистість [78].

Щодо повідомлення, то у носіїв цього стилю мовлення вирізняється незначною когнітивною складністю та достатньою кількістю слів мовлення, що за принципами когнітивної ефективності та релевантності передбачає достатній внесок співрозмовника у забезпеченні контекстуальних імплікацій за умови економії когнітивних зусиль комуніканта.

Таким чином, ефективність комунікації носіїв непрямого розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю забезпечується використанням продуктивних мовних засобів для налагодження міжособової взаємодії із

збереженням орієнтації на особистість реципієнта та налагодженні гармонійного соціального контакту. Таким чином, потенційною зоною динаміки цього стилю вважаємо розвиток спрямованості на себе, вміння заявляти про свої потреби та власні переживання.

Аналізуючи отримані дані теоретико-емпіричного аналізу *прямого-розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю*, а також враховуючи високі показники самоповаги, самоприйняття і впевненості носіїв цих стилів, ми назвали носіїв цих стилів як прагматично-впевнених осіб. Орієнтація на результат та ефективну адаптацію до соціального середовища змушує цих осіб приділяти рівномірну увагу як на прийняття швидкого й правильного рішення (когнітивний компонент), так і оперативного його донесення до співрозмовника.

Грунтуючись на психолінгвістичних маркерах мовлення цих осіб, високій когнітивній складності повідомлення та частотності маркерів впевненості, а також майже повну відсутність емоційних факторних навантажень у структурі цього стилю вважаємо недоліком прямого розгорнутого комунікативно-мовленнєвого стилю переважну зосередженість на результаті. При цьому втрачаються процесуальні тенденції, які були притаманні вище описаному непрямому розгорнутому стилю. Неповна чутливість до світу переживань реципієнта, на наш погляд, може гальмувати процес комунікації. Тому потенційною зоною розвитку цього стилю вважаємо цілеспрямовану роботу над усвідомленням процесу спілкування із можливим використанням технік усвідомленої комунікації із *mindfulness-орієнтованої терапії*.

На основі теоретико-емпіричних даних, можемо визначити *прямий-стислий комунікативно-мовленнєвий стиль* як мотиваційно-емоційний. Наявність чіткої мотивації до спілкування і самомотивації, а також широкої палітри емоційних переживань, робить цих осіб активними комунікантами, водночас більшою мірою орієнтованими на досягнення власних інтересів та орієнтацію на власні емоції у процесі комунікації. Таким чином, можемо

припустити про недостатню спрямованість цих комунікантів на особистість реципієнта, що зіставляється із високою частотністю займенника «я». Помітною є також відсутність психолінгвістичних маркерів впевненості і невпевненості, що свідчить про чітке висловлення прийнятого рішення (когнітивний компонент) без урахування соціальної взаємодії. Таким чином, в монологічному (аргументативний дискурс) та діалогічному мовленні найважливішим є когнітивний компонент – швидке донесення свого рішення до співрозмовника. Важливою зоною потенційного розвитку прямого стислого комунікативно-мовленнєвого стилю є розвиток спрямованості на реципієнта на основі наявних у цих осіб емоційної саморегуляції, вміння розпізнавати емоції інших людей та розвиненого емоційного інтелекту.

Результати теоретико-емпіричного дослідження *непрямого-стислого стилю* дали змогу тлумачити його як рефлексивний. Носії цього стилю приділяють достатньо уваги як для рефлексії свого особистісного потенціалу, так і заглиблюються в розуміння особистості свого партнера комунікації, його інтенції та інтереси. Вважаємо, що такі характеристики цього стилю створюють оптимальні умови для його ефективного використання. Як було встановлено, у мовленні цих осіб відсутні маркери впевненості і невпевненості, що свідчить про акцент не на власній позиції чи прийнятому рішенні, а на процесі комунікації. Водночас, на наш погляд, у деяких ситуаціях може невиважити діяльнісної спрямованості і орієнтації на досягнення результату, а також висловленні чіткої позиції у прийнятті власного рішення. Під час деяких комунікативних ситуацій така процесуальна спрямованість є оптимальною, наприклад, при налагодженні контакту, водночас за інших умов – наприклад, ведення переговорів, необхідна спрямованість на результат. Потенційною зоною розвитку цього стилю може бути розвиток спрямованості цих осіб на результативний аспект комунікації, яка часто має певну ціль: інформативну, емоційну та комунікативну. Вміння збалансовувати процесуальні та результативні

аспекти комунікації удосконалить модель комунікативної взаємодії носіїв непрямого стислого стилю.

Результати теоретико-емпіричного дослідження *комбінованого стилю*, а також супутніх йому особистісних властивостей дали змогу визначити цей стиль як мотиваційно-вольовий. Носії цього стилю вирізняються високо розвиненою регуляційною сферою у всіх особистісних проявах: когнітивних (увага і уважність до співрозмовника), мотиваційних (чітке усвідомлення цілей комунікації), спрямованість як на діяльність (складність завдання), так і на результат, емоційних (виражена емпатія та здатність розпізнавати емоції інших), вольових (здатність виявляти вольове зусилля). Також спостерігаємо широкий спектр поведінкових проявів у структурі цього стилю: співпраця, конкуренція. На нашу думку, комбінований комунікативно-мовленнєвий стиль має найбільш гнучку природу, яка може варіювати у різних ситуаціях, а також із різними партнерами спілкування. На це вказують такі психолінгвістичні показники, які найбільша кількість слів у реченні і найбільша кількість речень, висока частотність маркерів впевненості і лексики із дифузною семантикою. Такі психолінгвістичні показники, на наш погляд, свідчать про високу мовленнєву адаптивність цього стилю і можливості присовуватися до різних ситуацій і співрозмовників.

Водночас, як зазначалося вище, на наш погляд, існує проблема в особистісному профілі цих студентів, адже встановлено зовелику відстань між я-реальним і я-ідеальним. Чітка спрямованість на адаптацію до інших і соціального світу загалом може виражатися у низькому самоприйнятті, орієнтації на свої потреби задля налаштування на потреби партнера. Тому потенційною зоною розвитку комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю вважаємо розвиток збалансованої спрямованості на себе, на реципієнта та на зміст повідомлення.

Здійснене нами дослідження структурно-функціональних особливостей комунікативно-мовленнєвих стилів дозволило виділити ті характеристики, які повною мірою демонструють змістове наповнення кожного з них.

Факторна структура непрямого-розгорнутого стилю представлена п'ятьма факторами, які описують 70,5% загального масиву даних : емоційним (24,17%), когнітивно-прогностичним (16,29%), мотиваційним (14,92) аналітико-синтетичним (8,85), діяльнісно-результативним (6,08%); до прямого-розгорнутого увійшли чотири фактори, що описують 72,55% дисперсії – прогностично-регулятивний (22,55%), діяльнісно-оцінний (20,25%), результативний (16,11%), адаптивний (13,64%). Психологічний зміст прямого-стислого стилю склали такі фактори – емоційний (30,23%), мотиваційний (20,61%), комунікативно-аналітичний (9,68%), когнітивно-діяльнісний (6,90%), що становить 67,43% загальної дисперсії; непрямого-стислого – особистісно-рефлексивний (30,22%), діяльнісний (15,61%), емоційно-мотиваційний (14,68%), комунікативно-інтерпретативний (8,66%), когнітивно-вольовий (7,92%), які описують 67,42% загального масиву даних. До основних змістових елементів комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю увійшли такі фактори, як мотиваційний (25,64%), особистісно-регулятивний (12,60%), когнітивно-емоційний (10,61%), мотиваційно-результативний (9,68%), аналітико-вольовий (6,93%), які описують 64,46 % загального масиву даних.

Відповідно до виділених факторів кожному комунікативно-мовленнєвому стилю притаманні конкретні особистісні стани і властивості. Так, носіїв непрямого-розгорнутого стилю можна охарактеризувати як емоційно-раціональних, оскільки у факторну структуру увійшли всі сфери особистості (когнітивна, мотиваційна, емоційна, діяльнісна), а висока спрямованість на соціальну взаємодію і прагнення створити сприятливі умови для співрозмовника є безпосередніми умовами ефективної комунікації. Студентам із вираженим прямим-розгорнутим стилем притаманна діяльнісно-впевнена характеристика, оскільки вони швидко і правильно приймають рішення і доносять його до співрозмовника. Проте, варто зазначити про певну нечутливість до переживань комуніканта, що звісно може гальмувати процес взаємодії. Представники прямого-стислого

стилю схильні до прояву мотиваційно-емоційної складової особистості, тобто надають перевагу встановленню ефективної комунікації з огляду на чітку мотивацію до спілкування, емоційну саморегуляцію, вміння розпізнавати емоції інших людей та швидке донесення свого рішення. Непрямий-стислий стиль можна означити як рефлексивний, його представники достатньо багато часу приділяють саморефлексії та розумінню особистості співрозмовника. Щодо комбінованого стилю, то йому притаманна емоційно-вольова характеристика, тобто високо розвинена регуляційна сфера та широкий спектр поведінкових проявів (співпраця, конкуренція, уникання), що визначаються конкретною ситуацією міжособової взаємодії. Тобто, комбінований комунікативно-мовленнєвий стиль має найбільш гнучку природу, яка може варіювати у різних ситуаціях, а також із різними партнерами спілкування.

Досліджено взаємозв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів і типів міжособової взаємодії студентів за допомогою методики Т. Лірі. Визначено, що при оцінці реальної картини взаємодії з оточуючими студенти надали перевагу двом типам відносин. Перший – відповідально-великодушний (поєднання авторитарного і альтруїстичного типів) – притаманний студентам з вираженим прямим-стислим і прямим-розгорнутим стилем. Тобто, схильність виражати свою позицію на початку мовлення і відразу супроводжувати її низкою аргументів поєднується з такими особистісними характеристиками комуніканта як відповідальність (як за себе, так і за інших), прагнення у всьому відстоювати свою думку та водночас допомогти співрозмовнику. Другий – співпрацююче-конвенціональний (дружелюбний та альтруїстичний типи), його представники – студенти з непрямым-розгорнутим, непрямым-стислим і комбінованим стилем. Основними характеристиками цього стилю є спрямованість на інших в процесі взаємодії, прагнення допомагати, жертвувати своїми інтересами заради інтересів співрозмовника, гнучкість при вирішенні проблем і прийнятті рішень, схильність до співпраці. При оцінці бажаної (ідеальної) картини міжособової

взаємодії студенти теж розділилися на дві групи – прихильники відповідально-великодушного (прямий-стислий, прямий-розгорнутий), і власно-лідуючого (непрямий-стислий, непрямий-розгорнутий) типу відносин. Примітним є те, що студенти з комбінованим стилем надали перевагу рівнозначно двом зазначеним типам взаємовідносин, що ще раз підтверджує гнучкість і універсальність саме цього комунікативно-мовленнєвого стилю.

Визначено психолінгвістичні маркери зазначених стилів: слова, які відображають впевненість та емоційні конотації, найбільшою мірою притаманні прямому-розгорнутому і комбінованому стилям; особовий займенник я найбільше використовується носіями прямого-стислого та непрямого-розгорнутого стилю; вставні слова невпевненості притаманні непрямому-розгорнутому стилю, що зіставляється із прагненням більше налагодити ефективну соціальну взаємодію, аніж донести чітке власне рішення чи думку; лексичні одиниці із дифузним семантичним значенням властиві носіям комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю, що на вербальному рівні виражає їхню гнучкість у міжособовій взаємодії.

Здійснено теоретично-емпіричне моделювання даних щодо прояву комунікативно-мовленнєвих стилів у міжособовій взаємодії студентів за допомогою моделі Г. Ласвела і визначено потенційні зони динаміки кожного з них. Для непрямого-розгорнутого стилю – це розвиток спрямованості на себе, вміння заявляти про свої потреби та власні переживання; для прямого-розгорнутого – цілеспрямована робота над усвідомленням процесу спілкування із можливим використанням технік усвідомленої комунікації із mindfulness-орієнтованої терапії. Важливою зоною потенційного розвитку прямого-стислого стилю є розвиток спрямованості на реципієнта на основі емоційної саморегуляції, вміння розпізнавати емоції інших людей та розвиток емоційного інтелекту; непрямого-стислого – розвиток спрямованості на результативний аспект комунікації, яка часто має певну ціль (інформативну, емоційну, комунікативну). Потенційною зоною розвитку

комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю вважаємо розвиток збалансованої спрямованості на себе, на реципієнта та на зміст повідомлення.

ВИСНОВКИ

Узагальнення отриманих у роботі теоретико-емпіричних результатів дало змогу зробити такі висновки:

1. На основі теоретичного аналізу наукових досліджень у вітчизняній та зарубіжній літературі щодо проблем комунікативних і мовленнєвих стилів особистості визначено, що категорія стилю розглядається в науковому просторі в трьох різних вимірах: для опису індивідуальних способів взаємодії; для вивчення індивідуальних відмінностей в способах пізнання; застосування до всіх сфер життєдіяльності, ототожнення з індивідуальними відмінностями. Серед основних видів стилів виділяють стилі життя, стилі діяльності, когнітивні стилі. У соціальній психології поширеними є стилі міжособової взаємодії, стилі управління, інтерперсональні стилі, стилі спілкування і т.ін.

Комунікативно-мовленнєві стилі – це системна характеристика особистості, яка зумовлює її комунікативно-мовленнєву поведінку, і визначає провідний спосіб вирішення нею комунікативних задач, а також характер взаємодії з оточуючим світом за допомогою мовлення. При цьому комунікативно-мовленнєва поведінка – це сукупність мовленнєвих актів для встановлення ефективної комунікативної (суб'єкт-суб'єктної) взаємодії. Визначено природу комунікативно-мовленнєвих стилів у чотирьох вимірах стильової організації особистості: стиль як характеристика особистості (стилі міжособової взаємодії), стиль як характеристика пізнання (когнітивні стилі), стиль як характеристика діяльності (мовленнєві і мовні стилі), стиль як характеристика життя (комунікативні стилі). Таким чином, природа комунікативно-мовленнєвих стилів, полягає у їхньому взаємозв'язку з особистісними властивостями і станами, взаємообумовленості із пізнавальними процесами, впливом на різні види діяльності і на життєздійснення особистості загалом.

2. Сконструйовано концептуальну модель комунікативно-мовленнєвих стилів у стильовій організації і міжособовій взаємодії студентів, яка відображає обумовленість стилів темпераментом, перцептивними і моторними операціями, взаємозв'язок із когнітивними й особистісними стилями студентів (емоційними, мотиваційними, атрибутивними, захисними, стилями подолання, поведінки і діяльності) та ефективністю міжособової взаємодії студентів.

3. На основі експертного дослідження на матеріалі дискурсу неформальної аргументації та дискримінантного аналізу визначено п'ять груп респондентів: група із прямим-розгорнутим, прямим-стислим, непрямим-стислим, непрямим-розгорнутим, а також група із комбінованим стилем. Найбільший відсоток студентів проявляє саме комбінований стиль, для якого характерна відсутність чітко виражених комунікативно-мовленнєвих переваг у використанні кульмінаційної/некульмінаційної і вертикальної/горизонтальної макроструктури, а також ланцюгової/неланцюгової, комплексної/некомплексної мікроструктури. Студенти обирають комунікативно-мовленнєві прийоми відповідно до ситуації спілкування, що зіставляється із теоретичним принципом стильового переносу.

На емпірико-діагностичному рівні встановлено факторні структури, які відображають особистісні стани і властивості, пов'язані із різними видами комунікативно-мовленнєвих стилів. Студенти із непрямим-розгорнутим вирізняються емоційно-раціональними рисами, носіям прямого-розгорнутого стилю притаманні прагматично-впевнені риси. Студенти із прямим-стислим стилем схильні до прояву мотиваційно-емоційних рис, а особи із непрямим-стислим стилем виражають переважно рефлексивні риси. Носії комбінованого комунікативно-мовленнєвого стилю володіють яскраво вираженими емоційно-вольовими рисами.

Досліджено взаємозв'язок комунікативно-мовленнєвих стилів і типів міжособової взаємодії студентів. Для осіб із вираженим прямим-стислим і

прямим-розгорнутим стилем притаманним є відповідально-великодушний (поєднання авторитарного і альтруїстичного) тип відносин, а для студентів із непрямым-розгорнутим і непрямым-стислим – співпрацюючий-конвенційний (дружелюбний та альтруїстичний) тип. Примітним є те, що студенти з комбінованим стилем надали перевагу рівнозначно двом зазначеним типам взаємовідносин, що підтверджує гнучкість і універсальність саме цього комунікативно-мовленнєвого стилю.

4. Визначено психолінгвістичні маркери досліджуваних стилів. Для прямого-розгорнутого і комбінованого стилю притаманними є маркери високої впевненості та емоційності, для прямого-стислого стилю встановлено маркери інтернальності (займенник «я»), для непрямого-розгорнутого – вставні слова невпевненості, а для комбінованого – лексика із високою семантичною дифузністю.

Означено потенційні зони розвитку комунікативно-мовленнєвих стилів. Для непрямого-розгорнутого – розвиток спрямованості на себе, вміння заявляти про свої потреби та переживання; для прямого-розгорнутого – цілеспрямована робота над усвідомленням процесу спілкування із можливим використанням технік усвідомленої комунікації із mindfulness-орієнтованої терапії. Важливою зоною потенційного розвитку прямого-стислого стилю є розвиток спрямованості на реципієнта на основі емоційної саморегуляції, вміння розпізнавати емоції інших людей та розвиток емоційного інтелекту; для непрямого-стислого – розвиток спрямованості на результативний аспект комунікації, яка часто має певну ціль (інформативну, емоційну, комунікативну). Потенційною зоною розвитку комбінованого стилю визначено розвиток збалансованої спрямованості на себе, на реципієнта та на зміст повідомлення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. Москва, 1991. 299 с.
2. Андреева Г. М. Социальная психология. Москва, 1980. 416 с.
3. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект: исследование феномена. *Вопросы психологии*, 2006. № 3. С.78-86.
4. Антонов О. В. Поняття комунікативного стилю в сучасних прагмалінгвістичних дослідженнях. *Мовні і концептуальні картини світу*, 2013. Вип. 43(1). С.38-44
5. Антонова И. В. Индивидуальное здоровье как составляющая успешной интеграции индивидуума в социум. *Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія*, 2013. № 1. С.165-167.
6. Аптер М. За пределами черт личности: реверсивная теория мотивации / пер. с англ. В. Хомик. Луцк, 2004. 112 с.
7. Аракелян А. :Ж. Процесс формирования теоретических основ методической организации коммуникативно-речевой деятельности: автореф. дис. ...канд. пед. наук. Ереван, 2008. 21 с.
8. Барановська Л. В. Теоретико-методичні основи навчання професійного спілкування студентів вищого аграрного навчального закладу : автореф. дис. ... д-ра пед. наук. Київ, 2005. 43 с.
9. Бергер П. Т. Лукман Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания. Москва, 1995. 323 с.
10. Богуш А. М. Дошкільна лінгводидактика. Київ. 720 с.
11. Борис І. Мотиваційна сфера як проблемний чинник поведінки. *Психологія і суспільство*, 2002. № 2. С.48–57.
12. Бучацька Т. Формування комунікативної компетентності (використання дидактичної гри). *Початкова освіта*, 2014. № 20. С.33–35.
13. Васютинський В. О. Психологічна правда про індивідуалізм і колективізм : монографія. Київ, 2016. 138 с.

14. Великий тлумачний словник української мови / упоряд. Т. В. Ковальова. Харків, 2005. 767 с.
15. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. Москва, 1993. 172 с.
16. Вітюк Н. Р. Основні психологічні підходи до визначення категорії «комунікативні здібності особистості». *Вісник прикарпатського університету. Філософські і психологічні науки*. Івано-Франківськ, 2002. Вип. 3. С.158–167.
17. Волошина Н. В. Формування комунікативних здібностей старшокласників : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2008. 19 с.
18. Выготский Л. С. Вопросы детской (возрастной) психологии . *Собрание сочинений : в 6 т.* Москва, 1984. Т. 4. С.243-385.
19. Выготский Л. С. Мышление и речь *Собрание сочинений : в 6 т.* Москва, 1982. Т. 2. С.5–361.
20. Гальперин И. Р. Речевые стили и стилистические средства языка. *Вопросы языкознания*, 1954. № 4. С.76-86.
21. Ганзен В. А. Системный подход в психологии: курс лекций. Ленинград, 1984. 176с.
22. Гиппенрейтер Ю. Б., Романов В. Я. Психология индивидуальных различий. Тексты. Москва, 1982. С.74-77.
23. Глозман Ж. М. Общение и здоровье личности. Москва, 2002. 208с.
24. Горбунова В. В. Експериментальна психологія в схемах і таблицях: навч. посіб. Житомир, 2005. 94 с.
25. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. Москва, 2007. 301 с.
26. Грайс Г. П. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике*. Москва, 1985. Вып. 16. С.217-237.
27. Данилова Е. Л. Особенности межличностных отношений в студенческой группе. *Актуальные вопросы современной психологии:*

- материалы II междунар. науч. конф.* (г. Челябинск, февраль 2013 г.). Челябинск, 2013. – С.70-72.
28. Демидчик Г. С. Розвиток комунікативно-мовленнєвих умінь молодших школярів засобами службових частин мови : дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2001. 211 с.
 29. Джерджен К. Дж. Социальный конструкционизм: знание и практика. Минск, 2003. 232 с.
 30. Донцов Д. А., Донцова М. В. Психологические особенности юношеского (студенческого) возраста. *Образовательные технологии*, 2013. № 2. С.34-42.
 31. Дорфман Л. Я. Индивидуальный эмоциональный стиль. *Вопросы психологии*, 1989. № 5. С.88-95.
 32. Жердецька Л. Л. Когнітивні стилі як чинник професійного становлення майбутніх психологів: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Івано-Франківськ, 2007. 20 с.
 33. Залевская А. А. Речевая ошибка как инструмент научного исследования. *Вопросы психологии*, 2009. № 9. С.6-21.
 34. Засекін С. В. Динаміка художнього перекладу в контексті. *Актуальні питання іноземної філології*, 2015. С.71-76.
 35. Засекіна Л. В. Засекін С. В. Вступ до психолінгвістики. Острог, 2002. 168 с.
 36. Засекіна Л. В. Засекін С. В. Психолінгвістична діагностика. Луцьк, 2008. 188 с.
 37. Засекіна Л. В. Мовленнєва культура як критерій особистісної зрілості. *Психологічні перспективи*, 2010. Вип. 15. С.61–71.
 38. Засекіна Л. В. Мовленнєві стилі у новій парадигмі психолінгвістичного знання. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*. Переяслав-Хмельницький, 2012. Вип. 9. С.48-55.
 39. Засекіна Л. В. Мовна особистість в сучасному соціальному просторі. *Соціальна психологія*, 2007 № 5. С.82–90.

- 40.Засєкіна Л. В. Структурно-функціональна організація інтелекту: монографія. Острог, 2005. 370 с.
- 41.Засєкіна Л. В. Ю. А. Цьось Аргументація як вираження комунікативно-мовленнєвих стилів особистості. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 27. С.31-44.
- 42.Зимняя И. А. Лингвопсихология речевой деятельности. Москва, 2001. 423 с.
- 43.Зимняя И. А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке: Книга для учителя. Москва, 1985. 160 с.
- 44.Зинченко В. П., Смирнов С. Д. Методологические вопросы психологии. Москва, 1983. 164 с.
- 45.Ильин Е. П. Стиль деятельности: новые подходы и аспекты. *Вопросы психологии*, 1988. № 6. С.85–94.
- 46.Иоголевич Н. И. Теория интегральной индивидуальности и перспективы ее использования в рамках полисистемного подхода в исследовании субъекта деятельности. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология*, 2012. № 6 (265). С.13-17.
- 47.Кабардов М. К., Арцишевская Е. В. Языковые и коммуникативные способности и компетенции. *Вопросы психологии*, 1996. № 1 С.34-50.
- 48.Казанджієва М. С. Формування комунікативно-мовленнєвих умінь у процесі роботи з навчальними текстами шкільних предметів немовного циклу : автореф. дис. ... канд. пед. наук. Київ, 1999. 19 с.
- 49.Каламаж Р. В. Деякі аспекти розуміння літературного тексту у вимірі когнітивного стилю полезалежність / полenezалежність. *Сучасні дослідження когнітивної психології: матеріали міжнародної інтернет-конференції*. Острог, 2012. Вип.1. С. 13–15.
- 50.Каламаж Р. В. Когнітивно-стильовий вимір у психологічних дослідженнях. *Наукові записки. Серія «Психологія і педагогіка»*.

Тематичний випуск : актуальні проблеми когнітивної психології, 2012. Вип.20. С.32–41.

- 51.Калмикова Л. О. Вища освіта України і нейролінгвістичний, психолінгвістичний та соціально-мовний аспекти. *Проблеми освіти*, 2013. № 74. Ч. 1. С. 11-17.
- 52.Калмикова Л. О. Мовленнєва діяльність як проблема психолінгвістики. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*, 2008. Вип. 2. С.20-26.
- 53.Калмикова Л. О. Принципи формування мовленнєвої особистості дошкільника – суб'єкта мовленнєвої діяльності. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*. Переяслав-Хмельницький, 2011. Вип. 7. С.25–31.
- 54.Калмикова Л. О. Проблеми мислення, мовлення і внутрішнього діалогізму особистості. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*. Переяслав-Хмельницький, 2013. Вип. 14. С.185–198.
- 55.Калмикова Л. О. Психолінгвістичні принципи формування мовленнєвої діяльності в дітей старшого дошкільного віку. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*, 2009. Вип. 3. С. 54-60.
- 56.Калмикова Л. О. Теорія формування у дітей дошкільного віку мовленнєвої діяльності. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*. Переяслав-Хмельницький, 2012. Вип. 11. С. 37–46.
- 57.Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс: монография. Москва, 2004. 390 с.
- 58.Караулов Ю. Н. Основы лингвокультурного тезауруса русского языка. *Русское слово*. Москва, 2004. С.244-296.
- 59.Карпенко З. С. Аксіологічна психологія особистості. Івано-Франківськ, 2009. 512 с.
- 60.Карпенко З. С. Картографія інтегральної суб'єктності: пост-постмодерністський проект. *Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії*. Київ, 2006. С.157-175.

61. Катков В. П. Комунікативні якості студентів-менеджерів: аспект професійної підготовки майбутнього фахівця. *Наука і освіта*, 2010. № 7. С.111-114.
62. Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы: к психологическим основам научной организации труда, учения, спорта. Казань, 1969. 208 с.
63. Климчук В. О. Мотиваційні дискурси сучасності: від метафори "відповідності" до метафори "становлення". *Психологічні перспективи*. 2014. Вип. 23. С.137-148.
64. Климчук В. О. Факторний аналіз: використання у психологічних дослідженнях. *Практична психологія та соціальна робота*, 2006. №8. С.43-48.
65. Климчук В. О., Горбунова В. В. Внутрішня мотивація учбової діяльності молоді: теорія, методика, програма розвитку: монографія. Житомир, 2014. 108 с.
66. Колтунович Т. А. Етичний кодекс психолога: навч.-метод. посіб. Чернівці, 2007. 231 с.
67. Копець Л. Класичні експерименти в психології: навч. посіб. Київ, 2010. 283 с.
68. Корнилова Т. В., Смирнов С. Д. Методологические основы психологии. Санкт-Петербург, 2006. 320 с.
69. Коробов В. Б. Сравнительный анализ методов определения весовых коэффициентов «влияющих факторов». *Социология*, 2005. № 20. С.54-72.
70. Косова Т. М., Лук'янова Ю. М. Комунікативні мовленнєві види діяльності і стратегії. URL: http://www.rusnauka.com/24_SVMN_2008/.../27058.doc.htm (дата звернення: 30.11.16).

- 71.Кравченко В.Ю. Категоріальний апарат у конструюванні дефініції «довіра»: психологічний дискурс. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*. Івано-Франківськ, 2014. Вип.19. Ч.1. С.94-101.
- 72.Кузьменко В. У., Міськова Г. А. Теоретичний аналіз проблеми розвитку комунікативних здібностей підлітків. *Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*, 2012. Вип. 10. С.95-102.
- 73.Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. Ленинград, 1967. 173 с.
- 74.Куликова Л. В. Дискурсивные практики современной институциональной коммуникации: монография. Красноярск, 2015. 182 с.
- 75.Куликова Л. В. К понятию коммуникативного стиля. *Вестник ВГУ. Сер.: Филология. Журналистика*, 2004. № 1. С.34-39.
- 76.Куликова Л. В. Коммуникативный стиль в межкультурной парадигме: монография. Красноярск, 2006. 392 с.
- 77.Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение: учеб. пособие. Санкт-Петербург, 2001. 544 с.
- 78.Лассуэлл Г. Язык власти. *Политическая лингвистика*. Екатеринбург, 2006. Вып. 20. С.264–279.
- 79.Латынов, В. В. Стили речевого коммуникативного поведения: структуры и детерминанты. *Психологический журнал*, 1995. N 6. С. 90-100.
- 80.Леонтьев А. А. Основы психолингвистики: учебник. Москва, 2003. 287 с.
- 81.Леонтьев А. А. Психология общения. Москва, 1999. 365 с.
- 82.Леонтьев Д. А. Некласический вектор в современной психологии. *Постнекласическая психология*, 2005. № 1. с.
- 83.Лисенко-Гелемб'юк К. М. Саморегуляція особистості в умовах підготовки педагогів до професійної діяльності. *Педагогічний дискурс: зб. наук. праць*. Хмельницький, 2012. Вип.13. С.197-201.

- 84.Лисенко-Гелемб'юк К. М. Соціально-психологічна модель саморегуляції у подоланні міжособистісних конфліктів майбутніх педагогів. *Освітній простір України: науковий журнал*, 2014. Вип. 3. С.67-72.
- 85.Лисицкая Л. Г. Индивидуальный речевой стиль и стилистическая норма в медиатексте. *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Филология и искусствоведение»*, 2009. № 2. С.68-74.
- 86.Ліщинська О. А. Мотиваційно-динамічний каркас особистості. *Практична психологія та соціальна робота*, 2014. N 8. С.1-5.
- 87.Луценко І. О. Теоретичні та методичні засади розвитку комунікативно-мовленнєвої сфери дитини. Від народження до 6 років: монографія. Київ, 2009. 291 с.
- 88.Макаров М. Л. Основы теории дискурса. Москва, 2003. 277 с.
- 89.Максименко С. Д. Педагогічне спілкування та його діагностика. Проблеми розвиваючого навчання : матеріали I та II Міжнар. конф. Київ, 1997. С.300–303.
- 90.Максименко С. Д. Роль когнітивно-стильових особливостей особистості в процесі навчальної діяльності. *Наукові записки. Сер. : Психологія і педагогіка*, 2010. Вип. 14. С.3-10.
- 91.Малкина-Пых И. Г. Психосоматика: Справочник практического психолога. Москва, 2005. 992 с.
- 92.Мерлин В. С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. Москва, 1986. 137 с.
- 93.Методика «Свободная_сортировка_объектов» URL: <http://psylab.info> (дата звернення: 03.10.14).
- 94.Мехонина Е. Н. О понятии коммуникативно-речевой категории и методике ее описания. *Филология в XXI веке: методы, проблемы, идеи: материалы: материалы Всерос. науч. конф.*, Пермь, 8 апреля 2013 г. Пермь, 2013. С. 231 – 237.

95. Мєлков Ю. О. Становлення людини як суб'єкта пізнання за доби класичної науки. *Філософські проблеми гуманітарних наук*, 2014. № 24. С.38-43.
96. Мєлков Ю. О. Людина в постнекласичній науковій картині світу. *Філософія освіти*, 2015. № 2. С.222-234.
97. Миронова Е. Е. Сборник психологических тестов. Часть I: Пособие. Москва, 2005. 155 с.
98. Михайловська Г. О. Теорія і практика формування комунікативно-мовленнєвих умінь в учнів 5-9 класів у процесі вивчення російської мови: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. Київ, 2001. 36 с.
99. Михальська С. А. Родинне спілкування як чинник комунікативно-мовленнєвого розвитку дошкільника: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2010. 20 с.
100. Мкртычян С. В. К характеристике понятия коммуникативного стиля общения. *Известия Уральского государственного университета. Сер. 2 : Гуманитарные науки*, 2010. N 4 (82). С.77-82.
101. Научные ответы на вызовы современности: образование и воспитание, спорт. В 2 книгах. К 2: монография [авт.кол. : Гилев Г.А., Краснощекова Г.А., Собянин Ф.И. и др.]. Одесса, 2016. 151с.
102. Нестерчук М. Проблеми формування комунікативних здібностей студента в інформаційно-комп'ютерному просторі. *Нова педагогічна думка: науково-методичний журнал*. Рівне, 2008. С. 175-177.
103. Никольская И. М., Грановская Р. М. Психологическая защита у детей. Санкт- Петербург, 2000. 507 с.
104. Олешков М. Ю. Коммуникативно-речевые стратегии в институциональном дискурсе. *Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета*, 2006. № 3. С. 16-29.
105. Орап М. О. Аналіз діагностичних показників дослідження внутрішньої підструктури мовленнєвого досвіду особистості.

- Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*, 2013. Вип. 14. С. 155-168.
106. Орап М. О. Мовленнєва здатність та мовленнєва компетенція як елементи внутрішньої підструктури мовленнєвого досвіду особистості. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*, 2013. Вип. 14. С.117-128.
 107. Орап М. О. Мовленнєва компетентність як структурний елемент мовленнєвої організація суб'єкта: теоретичний аналіз. *Психолінгвістика: зб. наук. праць*, 2009. Вип. 4. С.81-89.
 108. Орап М. О. Мовленнєва компетенція та мовленнєва діяльність у структурі мовленнєвого досвіду особистості. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*, 2014. Вип. 48. С.178-191.
 109. Павлова А. М. Психология труда: учеб. пособие. Екатеринбург, 2008. С. 60-68.
 110. Пасічник І. Д. Психологічні характеристики індивідуального мислення. *Наукові записки. Сер. : Психологія і педагогіка*, 2009. Вип. 13. С.3-13.
 111. Пасічник І. Д. Психологія поетапного формування операційних структур систематизації. Острог, 1997. 188 с.
 112. Пивоварчук Т. О. Основні чинники формування комунікативних умінь. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладів освіти: зб. наук. пр.*, 2008. Вип. 41. С.143-145.
 113. Пивоварчук Т. О. Фактори розвитку комунікативних здібностей студентів. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти: зб. наук. пр.*, 2009. Вип. 42. С.106-109.
 114. Пілецька Л. С. Мотиваційна основа професійної мобільності особистості. *Збірник наукових праць Чернігівського університету*. Чернігів, 2012. С.145-152.
 115. Піроженко Т. О. Комунікативно-мовленнєвий розвиток дошкільника. Мандрівець, 2010. 152 с.

116. Піроженко Т. О. Мовлення дитини: психологія мовленнєвих досягнень дитини : посіб. Київ, 2005. 111 с.
117. Піроженко Т. О. Психологія комунікативно-мовленнєвого розвитку дитини : Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Київ, 2004. 40 с.
118. Піроженко Т. О., Шопіна М. О. Творчий потенціал молодшого школяра. Психологічні особливості розвитку. *Початкова освіта*. 2010. №23 (551). С. 1–34.
119. Притулик Н. В. Формування комунікативно-мовленнєвих умінь російськомовних першокласників у процесі вивчення української мови (у школах з українською мовою навчання) : дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2004. 194 с.
120. Приходько А. М. Дискурсологія концепту VS концептологія дискурсу. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна*, 2007. Вип.53. С.66-72.
121. Психологічні особливості студентського віку. На допомогу кураторам. Л. М. Яворовська, Р. Ф. Камишнікова, О. Є. Поліванова, С. Г. Яновська, С. М. Куделко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. Вип. 3. 88 с.
122. Радчук Г. К. Культурно-психологічний підхід як методологічна основа становлення особистості в освітньому середовищі. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2015. Вип. 3-4. С.11-16.
123. Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психології: навчально-методичний посібник. Київ, 2003. 204 с.
124. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов. Москва, 2004. 399 с.
125. Роздобудько В. М., Савчин М. В., Скотна Н. В. Педагогічне спілкування: науково-практичні проблеми : монографія. Дрогобич, 1993. 103 с.

126. Романова И. К. Об одном подходе к определению весовых коэффициентов метода пространства состояний. *Наука и образование*, 2015. № 4. С.105-109.
127. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. Санкт-Петербург, 2002. 720 с.
128. Рябкова Н. И. Формирование коммуникативно-речевой компетентности студентов как условие их социальной адаптации: материалы Международного форума «Инновационные технологии в сервисе», 15-16 октября 2009 г. Санкт-Петербург, 2009. С.13-18.
129. Рябовол Т. Позитивні та негативні прояви емпатії в процесі соціалізації. *Соціальна психологія*, 2005. № 4. С.113-120.
130. Слюсаревський М. М. Історія соціальної психології як методологічне підґрунтя її розвитку. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*, 2015. Вип. 35. С. 3-13.
131. Слюсаревський М. М. Основы соціальної психології: навч. посіб. Київ: Міленіум, 2008. 536 с.
132. Смит Н. Современные системы психологии. Пер. с англ. под общ. ред. А. А. Алексеева. Санкт-Петербург, 2003. С.214-237.
133. Собчин Л. Н. Метод диагностики межличностных отношений (адаптированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири). Москва, 1990. 48 с.
134. Соколова В. В. Культура речи культура общения. Москва, 1995. 192 с.
135. Соссюр Ф. Труды по языкознанию. Москва, 1977. 695 с.
136. Соссюр Ф. Заметки по общей лингвистике. Москва, 1990. 280 с.
137. Стернин И. А. О понятии коммуникативного поведения. *Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung*. Halle, 1989. С.279-282.
138. Стернин И. А. Языковое, коммуникативное и когнитивное сознание: проблема разграничения. *Языковое сознание: устоявшееся и спорное:*

Тезисы XIV Международного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. Москва, 2003. С.264–265.

139. Стиль человека: психологический анализ. Под. ред. А. В. Либина. Москва, 1998. 310 с.
140. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии. Москва, 1982. 231 с.
141. Супрун А. Е. Лекции по теории речевой деятельности. Минск, 1996. 287 с.
142. Тест включенных фигур Готшильда URL : <http://azps.ru/tests/2/gotsh.html> (дата звернення: 10.10.2014)
143. Тест Ряховского URL : http://azps.ru/tests/tests_communicativ.html (дата звернення: 10.10.2014)
144. Ткач Б. М. Стиль міжособистісних взаємин та внутрішньоособистісна конгруентність молоді схильної до хімічних адикцій URL : www.vuzlib.com/content.view/708 (дата звернення: 28.06.16).
145. Тодорів Л. Д. Психологічні умови формування життєвих перспектив у ранній юності (когнітивний аспект) : автореферат дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2000. 19 с.
146. Толочек В. А. Индивидуальный стиль деятельности — устойчивость и изменчивость. *Вопросы психологии*, 1987. № 4. С.100-108.
147. Толочек В. А. Исследования индивидуального стиля деятельности. *Вопросы психологии*, 1991. № 3. С.53-60.
148. Толочек В. А. Проблема индивидуального стиля деятельности в психологии: прошлое, настоящее и будущее. *Вестник МГУ. Серия 14. Психология*, 2010. № 2. С.43-51.
149. Толочек В. А. Стили профессиональной деятельности. Москва, 2000. 199 с.

150. Улановський А. М. Теория речевых актов и социальный конструкционизм. *Постнекласическая психология*, 2004. №1. С.88-98.
151. Фетискин Н. П., Козлов В. В, Мануйлов Г. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. Москва, 2002. 490 с.
152. Формування мовленнєвих умінь і навичок у дітей: психолінгвістичний та лінгвометодичний аспекти: [навч. посібн. для студентів ВНЗ]. Київ, 2003. 320 с.
153. Фуртат Ю. О. Алгоритми оцінювання психофізіологічних і когнітивних характеристик користувачів систем підтримки прийняття рішень. *Збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г. Є. Пухова НАН України*. Київ, 2011. Вип. 59. С.98-105.
154. Харре Р. Теория позиционирования. *Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика»*, 2007. № 9. С.193-213.
155. Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума 2-е изд. Санкт-Петербург, 2004. 384 с.
156. Хомский Н. Язык и проблемы знания. *Вестник Моск. ун-та. Серия 9. Филология*, 1995. № 4. С.131 – 157.
157. Цьось Ю. А. Емпірична реальність комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психолінгвістика: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»]*. Переяслав-Хмельницький, 2015. Вип. 18 (1). С.140-151.
158. Цьось Ю. А. Емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 28. С. 282-293.
159. Цьось Ю. А. Комунікативно-мовленнєві властивості у стильовій організації особистості. *Психолінгвістика: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені*

- Григорія Сковороди»]. Переяслав-Хмельницький, 2014. Вип. 16. С. 164 – 174.*
160. Цьось Ю. А. Мотиваційна складова стильової організації особистості у міжособовій взаємодії студентів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки*. Херсон, 2015. Вип. 2, Т. 2. С.111-115.
 161. Цьось Ю. А. Поняття стилю і стильової організації особистості. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень»: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. студентів і аспірантів (14–15 травня 2014 року): у 3 т. Луцьк, 2014. Т. 2. С. 501–503.
 162. Цьось Ю. А. Психологічні особливості стильової організації діяльності студентів різних спеціальностей. *Актуальні проблеми соціалізації особистості*: матеріали II наук.-практ. семінару (20 травня 2015 року) [за заг. ред. Л. В Засекіної]. Луцьк, 2015. С. 95–97.
 163. Цьось Ю. А. Факторна структура різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. Budapest, 2016. V (44). Issue 92. P.84-88.
 164. Чала А Г. Управління розвитком мовленнєво-комунікативної культури майбутніх вихователів дошкільних навчальних закладів: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Черкаси, 2014. 20 с.
 165. Чеботникова Т. А. Речевое поведение как один из способов актуализации личности. *Вестник Челябинского государственного университета. Сер. Филология. Искусствоведение*. Челябинск, 2011. № 28 (249). Вып. 59. С.138 – 144.
 166. Чепелева Н. В., Титаренко Т. М., Смульсон М. Л. Соціально-психологічні чинники розуміння та інтерпретації особистого досвіду: монографія. Київ, 2008. 255с.
 167. Чолій С. Модель мотиваційних чинників громадської діяльності молоді. *Проблеми політичної психології та її роль у становленні*

- громадянина Української держави : зб. наук. праць*. Київ, 2010. Вип.10. С. 191–203.
168. Чолій С. Мотиваційні аспекти вибору молоддю ролі в громадській організації. *Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави: зб. наук. праць*. Київ, 2011. Вип.11. С. 106–115.
 169. Шаповалова В. С. Оптимістичний атрибутивний стиль студентів як фактор стримування страхів, що виникають в умовах навчально-пізнавальної діяльності. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*, 2015. Вип. 50. С. 338-345.
 170. Шкуратова И. П. Стилевой подход к исследованию личности: проблемы и перспективы. *Индивидуальные и стилевые особенности личности: сб. науч. трудов*. Ростов-на-Дону, 2002 С.29-45.
 171. Шумський О. Л. Професійна комунікація правоохоронців у контексті міжкультурної взаємодії. *Вісник Нац. академії Державної прикордонної служби України*, 2013. Вип. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2013_2_18 (дата звернення: 05.03.16).
 172. Щукин М. Р. О структуре индивидуального стиля трудовой деятельности. *Вопросы психологии*, 1984. № 6. С.26-32.
 173. Abelson R. P. Conviction. *American Psychologist*, 1988. Vol. 43. P.267-275.
 174. Argente J. A. From speech to speaking styles. *Speech Communication*. North Holland, 1992. Vol.11. P.325-335.
 175. Burr V. Social Constructionism. London, 2003. P. 229.
 176. Communication and personality: Trait perspectives. Cresskill / J. C. Mc Croskey, J. A. Daly, M. M. Martin, M. J. Beatty. New Jork, 1998. 514 p.
 177. Comrey A. L., Lee H. B. A First Course in Factor Analysis. Second edition. USA, 1992. 488 p.

178. Gonzales A. G. Text-based communication influences self-esteem more than face-to-face or cellphone communication. *Computers in Human Behavior*, 2014. Vol.39. P.197-203.
179. Gonzales A. L., Hancock J. T., Pennebaker J. W. Language style matching as a predictor of social dynamics in small groups. *Communications Research*, 2010. Vol. 31. P.3-19.
180. Gudykunst W., Ting-Toomey S., Chua E. Culture and Interpersonal Communication. Newbury Park, 1988. 278 p.
181. Hancock J., Dunham P. Impression formation in computer-mediated communication revisited: An analysis of the breadth and intensity of impression. *Communication Research*, 2001. Vol.28. P.325-32.
182. Holtgraves T. Conversation, speech acts, and memory. *Memory & Cognition*, 2008. Vol. 36. P.361-374.
183. Holtgraves T. M. Language as social action: Social psychology and language use . Mahwah, 2002. 229 p.
184. Holtgraves T. M. Styles of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997. Vol. 73. P.624-637.
185. Holtgraves T. M., Kashima Y. Language, meaning, and social cognition. *Personality and Social Psychology Review*, 2008. Vol.12. P.73-94.
186. Infante D. A. Enhancing the prediction of response to a communication from communication traits. *Communication Quarterly*, 1987. Vol. 35. P. 308-316.
187. Ireland M. E., Pennebaker J. W. Language style matching in writing: Synchrony in essays, correspondence, and poetry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2010. Vol. 99(3). P.549-571.
188. Kevin L. B., Holtgraves T. The Role of Different Markers of Linguistic Powerlessness in Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 2005. Vol. 24(1). P.3–24.

189. Labov W. Some principles of linguistic methodology. *Language in Society*, 1972. Vol. 1. P. 97-120.
190. Manstead A., Ilewstone M. The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology. London, 1996. 712 p.
191. Pennebaker J. W., Booth R. J., Francis M. E.. Linguistic Inquiry and Word Count (LIWC): A computerized text analysis program. Austin, 2007.
192. Pennebaker J. W., Mehl M. R., Niederhoffer K. Psychological aspects of natural language use: Our words, our selves. *Annual Review of Psychology*, 2003. Vol.54. P.547-577.
193. Potter J., Wetherell M. Discourse and social psychology: Beyond attitudes and behavior. London, 1987. 286 p.
194. Social psychology and language: Words, utterances and conversations / T. Holtgraves, S. Fiske, D. Gilbert, G. Lindzey. Handbook of Social Psychology, 5th edition, 2010. 1422 p.
195. Sperber D., Wilson D. La pertinence. Communication et cognition. Paris, 1989. 250 p.
196. Suzuki S. Argumentativeness and verbal aggressiveness: Effects of gender and low and high-context communication. *Paper presented at the annual convention of Communication Association of Japan*, Nagasaki, 1997. Vol. 60. P.231-254.
197. Suzuki S. Forms of arguments: A comparison between Japan and the United States. *International Journal of Intercultural Relations*, 2010. Vol.34. P.651-660.
198. Suzuki S. Gender-linked differences in informal argument: Analyzing arguments in an online newspaper. *Women's Studies in Communication*, 2006. Vol.29. P.193-219.
199. Suzuki S. Trait and state approaches to explaining argument structures. *Communication Quarterly*, 2011. Vol.59. P.123-143.

200. Suzuki S., Rancer A. S. Argumentativeness and verbal aggressiveness: Testing for conceptual and measurement equivalence across cultures. *Communication Monographs*, 1994. Vol. 41. P. 375-387.

ДОДАТКИ

Додаток А

Список праць за темою дисертації:

Статті, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1) одноосібні:

1. Цьось Ю. А. Комунікативно-мовленнєві властивості у стильовій організації особистості. *Психолінгвістика: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»]*. Переяслав-Хмельницький, 2014. Вип. 16. С. 164–174.
2. Цьось Ю. А. Теоретико-емпіричне осмислення мовленнєвих стилів у сучасній психологічній науці. *Психологічні перспективи : [журнал] / [гол. ред. Л. Засєкіна]*. Луцьк, 2015. Вип. 25. С. 280–291.
3. Цьось Ю. А. Емпірична реальність комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психолінгвістика: [зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»]*. Переяслав-Хмельницький, 2015. Вип. 18 (1). С. 140–151.
4. Цьось Ю. А. Мотиваційна складова стильової організації особистості у міжособовій взаємодії студентів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки*. Херсон, 2015. Вип. 2, Т. 2. С. 111–115.
5. Цьось Ю. А. Емпіричне дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 28. С. 282–293.
6. Tsos I. Speech styles in socio-psychological approach. *European humanities studies: state and society*. Krakow, 2014–2015. No 1. P. 181–188.
7. Цьось Ю. А. Факторна структура різних видів комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. Budapest, 2016. Vol. (44). Issue 92. P. 84–88.

2) у співавторстві:

8. Засекіна Л. В. Ю. А. Цьось Аргументація як вираження комунікативно-мовленнєвих стилів особистості. *Психологічні перспективи*. Луцьк, 2016. Вип. 27. С. 31–44.

Статті та тези, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

9. Цьось Ю. А. Поняття стилю і стильової організації особистості. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень»: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції студентів і аспірантів (14–15 травня 2014 року): у 3 т. Луцьк, 2014. Т. 2. С. 501–503.
10. Цьось Ю. А. Психологічні особливості мовленнєвої та емоційної сфери особистості студента. *East European Journal of Psycholinguistics*. Lutsk, 2015. Vol. 2, No 2. P. 151–158.
11. Цьось Ю. А. Психологічні особливості мотиваційного профілю особистості студента. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень»: матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції студентів і аспірантів (12–13 травня 2015 року): у 3 т. Луцьк, 2015. Т. 3. С. 491–494.
12. Цьось Ю. А. Когнітивно-стильова організація особистості студента-першокурсника. *Особистість і суспільство: методологія та практика сучасної психології*: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (18 травня 2015 року) [за заг. ред. Л. В. Засекіної, А. В. Кульчицької]. Луцьк, 2015. С. 137–139.
13. Цьось Ю. А. Психологічні особливості стильової організації діяльності студентів різних спеціальностей. *Актуальні проблеми соціалізації особистості*: матеріали II науково-практичного семінару (20 травня 2015 року) [за заг. ред. Л. В. Засекіної]. Луцьк, 2015. С. 95–97.

14. Цьось Ю. А. Соціально-психологічні виміри комунікативно-мовленнєвих стилів студентів. *Психолінгвістика в сучасному світі: тези X Міжнародної науково-практичної конференції (22–23 жовтня 2015 року. Переяслав-Хмельницький)* [відп. ред. Л. О. Калмикова]. Переяслав-Хмельницький, 2015. С. 128–129.
15. Цьось Ю. А. Психологічні особливості стильової організації особистості студента. *Актуальні проблеми практичної психології: збірник статей II Всеукраїнської науково-практичної конференції (Глухів, 12–13 листопада 2015 року) / Міністерство освіти і науки України, ГНПУ ім. Довженка [та ін.]; [ред. кол.: В. М. Поліщук, О. Є. Блінова, Я. О. Гошовський, С. Б. Кузікова, Г. К. Радчук, В. М. Чернобровкін].* Глухів, 2015. С. 171–176.
16. Цьось Ю. А. Комунікативно-мовленнєві стилі: концептуалізація поняття. *Актуальні дослідження в соціальній сфері: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 листопада 2015 року)* [гол. ред. В. В. Корнєшук]. Одеса, 2015. С. 48–50.
17. Цьось Ю. А. Емоційна складова стильової організації особистості студента. *«Психологія та педагогіка: методика та проблеми практичного застосування»: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 25–26 грудня 2015 року).* Львів, 2015. С. 77–79.
18. Цьось Ю. А. Психологічні особливості міжособової взаємодії студентів-першокурсників різних спеціальностей. *Особистість і суспільство: методологія та практика сучасної психології: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (18 травня 2016 року)* [за заг. ред. Л. В. Засєкіної, А. В. Кульчицької]. Луцьк, 2015. С. 137–139.
19. Цьось Ю. А. Коммуникативно-речевой стиль в межличностном взаимодействии студентов-психологов. *«Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: проблемы сетевого*

взаимодействия в инклюзивном образовании»: материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию РГУ имени С. А. Есенина (8–10 октября 2015 года) [отв. ред. Л. А. Байкова, Н. А. Фомина, А. Н. Сухов]. Рязань, 2015. С. 294–299.

Відомості про апробацію результатів дисертації**I . Міжнародні наукові конференції, семінари, симпозиуми:**

1. «Актуальні проблеми психолінгвістики та психології мовлення особистості» (м. Луцьк, 16-17 травня 2014 р., форма участі – очна).
2. «Актуальні проблеми психолінгвістики та психології мовлення особистості» (м. Луцьк, 15-17 травня 2015 р., форма участі – очна).
3. «Актуальні проблеми психолінгвістики та психології мовлення особистості» (м. Луцьк, 29-31 травня 2017р., форма участі – очна).
4. «Проблеми емпіричних досліджень у психології» (м. Краків, 10-11 грудня 2014 р., форма участі – очна).
5. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень» (м. Луцьк, 14-15 травня 2014 р.,форма участі – очна).
6. «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень» (м. Луцьк, 12-13 травня 2015 р., форма участі – очна).
7. «Актуальні дослідження в соціальній сфері» (м. Одеса, 17 листопада 2015 р., форма участі – заочна).
8. «Психологія та педагогіка: методика та проблеми практичного застосування» (м. Львів, 25-26 грудня 2015 р., форма участі – заочна).
9. «Психолінгвістика в сучасному світі» (м. Переяслав-Хмельницький, 23-24 жовтня 2014 р., форма участі – заочна).
10. «Психолінгвістика в сучасному світі» (м. Переяслав-Хмельницький, 22-23 жовтня 2015 р., форма участі –очна).
11. «Психолінгвістика в сучасному світі» (м. Переяслав-Хмельницький, 2017 р., форма участі – заочна).
12. «Особистість і суспільство: методологія і практика сучасної психології» (м. Луцьк, 18 травня 2015 р., форма участі – заочна).
13. «Особистість і суспільство: методологія і практика сучасної психології» (м. Луцьк, 12 травня 2016р., форма участі – заочна).

14. Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: проблемы сетевого взаимодействия в инклюзивном образовании (м. Рязань, 8-10 жовтня 2015 р.; форма участі – заочна).

II Всеукраїнські наукові конференції та семінари:

15. «Актуальні проблеми соціалізації особистості» (м. Луцьк, 20 травня 2015р., форма участі – очна),
16. «Актуальні проблеми практичної психології» (м. Глухів, 12-13 листопада 2015 р., форма участі – заочна).

III Засідання кафедри загальної і соціальної психології та соціології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (Луцьк, протокол № 06 від 07 листопада 2017 р.).

**Анкета дослідження структурних особливостей неформальної
аргументації Ш. Сузукі (адаптована Л. В. Засєкіною)**

Номер: _____

1. Часто обговорюється питання: чи повинна бути введена смертна кара в Україні. Будь ласка, дайте відповідь на декілька запитань з цього приводу вибираючи будь-яку позначку між 1 і 7 на кожній шкалі.

(1) Як часто Ви думаєте про проблему смертної кари?

Майже ніколи 1 2 3 4 5 6 7 Дуже часто

(2) Наскільки Ви занепокоєні проблемою смертної кари?

Зовсім ні 1 2 3 4 5 6 7 Дуже сильно

(3) Наскільки важливим на Вашу думку є питання смертної кари?

Зовсім не важливе 1 2 3 4 5 6 7 Дуже важливе

2. Ця анкета містить пропозиції щодо аргументів про спірні питання. Будь ласка, запишіть відповідний номер в порожньому просторі зліва, вказуючи, наскільки кожне твердження Вас стосується.

- 1 – Майже ніколи
- 2 – Рідко
- 3 – Іноді
- 4 – Часто
- 5 – Майже завжди

- _____ 1. Під час суперечки я турбуюся, що в людини складеться негативне враження про мене.
- _____ 2. Розмірковування над спірними питаннями розвиває мій інтелект.
- _____ 3. Мені подобається уникати суперечок.
- _____ 4. Я повний енергії та ентузіазму, коли сперечаюся.
- _____ 5. Закінчивши одну суперечку, я обіцяю собі не починати іншу.
- _____ 6. Суперечка з іншою людиною створює більше проблем для мене, ніж вирішує.
- _____ 7. У мене виникає приємне відчуття, коли я ставлю крапку в суперечці.
- _____ 8. Коли я закінчую з кимось сперечатись, я нервовий і засмучений.

_____ 9. Мені подобається наведення хороших аргументів у спірному питанні.

_____ 10. Я засмучуюсь коли розумію, що зараз буду втягнений в суперечку.

_____ 11. Мені подобається захищати свою точку зору щодо спірного запитання.

_____ 12. Я щасливий, коли не даю суперечці трапитися.

_____ 13. Я не хотів би втратити можливість посперечатися.

_____ 14. Я надаю перевагу бути з людьми, які рідко зі мною не погоджуються.

_____ 15. Я вважаю суперечку захоплюючим інтелектуальним викликом.

_____ 16. Вважаю, що я не можу знайти ефективні доводи під час суперечки.

_____ 17. Я почуваю себе оновленим і задоволеним після суперечки.

18. У мене є можливість добре проявитися в суперечці.

_____ 19. Я намагаюсь уникати суперечок.

20. Я хвилююся, коли очікую, що розмова призведе до суперечки.

3. Будь ласка, напишіть есе довжиною на одну сторінку висвітлюючи свою думку щодо твердження: "Смертна кара має бути введена в Україні"

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Додаток Д*Таблиця Д.1.***Розподіл даних за процентилями**

N	Valid	style	culmination	horisontal	chain	complex
		167	167	167	167	167
	Missing	0	0	0	0	0
Percentiles	25	2.0000	.1700	1.0000	.0000	.0800
	50	4.0000	.2500	1.0000	.0000	.2000
	75	6.0000	.5000	1.0000	.0000	.3000
N	Valid	167	167	167	167	167

**Відсотковий розподіл студентів за групами відповідно до комунікативно-
мовленнєвого стилю**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	17	10.2	10.2	10.2
	2.00	28	16.8	16.8	26.9
	3.00	17	10.2	10.2	37.1
	4.00	36	21.6	21.6	58.7
	5.00	12	7.2	7.2	65.9
	6.00	16	9.6	9.6	75.4
	7.00	12	7.2	7.2	82.6
	8.00	15	9.0	9.0	91.6
	9.00	14	8.4	8.4	100.0
	Total	167	100.0	100.0	
Valid	1.00	17	10.2	10.2	10.2

Показники дискримінативних функцій

Wilks' Lambda				
Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1 through 4	.119	339.403	32	.000
2 through 4	.374	156.822	21	.000
3 through 4	.713	53.977	12	.000
4	.943	9.439	5	.093
Eigenvalues				
Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	2.142 ^a	62.4	62.4	.826
2	.906 ^a	26.4	88.8	.689
3	.322 ^a	9.4	98.2	.494
4	.061 ^a	1.8	100.0	.240

**Показники значущості відмінностей між виділеними групами
досліджуваних за дискримінативними функціями**

Step			Pairwise Group Comparisons ^{a,b,c}								
			style	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	8.00
1	1.00	F		.478	38.63 2	.193	34.46 5	22.32 3	22.46 3	24.05 7	21.21 1
		Sig.		.490	.000	.661	.000	.000	.000	.000	.000
	2.00	F	.478		38.96 5	.109	33.62 8	35.16 0	33.58 6	37.14 6	19.61 1
		Sig.	.490		.000	.742	.000	.000	.000	.000	.000
	3.00	F	38.63 2	38.96 5		46.30 7	.047	117.6 20	108.0 32	119.3 11	1.694
		Sig.	.000	.000		.000	.829	.000	.000	.000	.195
	4.00	F	.193	.109	46.30 7		39.09 1	34.90 0	33.05 0	36.90 2	23.68 3
		Sig.	.661	.742	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	5.00	F	34.46 5	33.62 8	.047	39.09 1		102.1 23	96.02 0	104.0 68	1.964
		Sig.	.000	.000	.829	.000		.000	.000	.000	.163
	6.00	F	22.32 3	35.16 0	117.6 20	34.90 0	102.1 23		.137	.065	81.69 8
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000		.712	.799	.000
	7.00	F	22.46 3	33.58 6	108.0 32	33.05 0	96.02 0	.137		.016	76.86 9
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.712		.899	.000
	8.00	F	24.05 7	37.14 6	119.3 11	36.90 2	104.0 68	.065	.016		83.69 4
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.799	.899		.000
	9.00	F	21.21 1	19.61 1	1.694	23.68 3	1.964	81.69 8	76.86 9	83.69 4	
		Sig.	.000	.000	.195	.000	.163	.000	.000	.000	
2	1.00	F		.330	23.59 6	.117	24.36 5	20.56 0	37.18 5	37.43 2	17.71 7
		Sig.		.719	.000	.890	.000	.000	.000	.000	.000
	2.00	F	.330		26.35 7	.096	27.02 6	31.30 2	50.86 6	53.04 6	20.24 4
		Sig.	.719		.000	.908	.000	.000	.000	.000	.000

3	3.0 0	F	23.59 6	26.35 7		29.70 9	.635	59.46 0	63.86 8	68.37 6	1.311
		Sig.	.000	.000		.000	.531	.000	.000	.000	.272
	4.0 0	F	.117	.096	29.70 9		29.47 4	31.08 8	51.19 4	53.80 7	22.03 2
		Sig.	.890	.908	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	5.0 0	F	24.36 5	27.02 6	.635	29.47 4		50.76 1	52.66 2	55.69 4	.990
		Sig.	.000	.000	.531	.000		.000	.000	.000	.374
	6.0 0	F	20.56 0	31.30 2	59.46 0	31.08 8	50.76 1		5.041	4.004	40.67 3
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000		.008	.020	.000
	7.0 0	F	37.18 5	50.86 6	63.86 8	51.19 4	52.66 2	5.041		.130	44.10 2
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.008		.878	.000
	8.0 0	F	37.43 2	53.04 6	68.37 6	53.80 7	55.69 4	4.004	.130		46.46 5
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.020	.878		.000
	9.0 0	F	17.71 7	20.24 4	1.311	22.03 2	.990	40.67 3	44.10 2	46.46 5	
		Sig.	.000	.000	.272	.000	.374	.000	.000	.000	
	1.0 0	F		10.81 9	20.28 5	6.595	17.99 3	22.33 4	28.31 2	26.10 2	11.82 7
		Sig.		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	2.0 0	F	10.81 9		18.18 0	1.046	19.90 1	20.74 3	34.34 3	38.61 0	20.83 6
		Sig.	.000		.000	.374	.000	.000	.000	.000	.000
	3.0 0	F	20.28 5	18.18 0		19.68 1	.782	40.07 2	42.31 0	46.18 9	3.925
		Sig.	.000	.000		.000	.506	.000	.000	.000	.010
	4.0 0	F	6.595	1.046	19.68 1		20.03 3	21.44 3	33.91 9	36.91 3	18.75 2
		Sig.	.000	.374	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	5.0 0	F	17.99 3	19.90 1	.782	20.03 3		35.44 3	35.14 9	36.97 1	1.712
		Sig.	.000	.000	.506	.000		.000	.000	.000	.167
	6.0 0	F	22.33 4	20.74 3	40.07 2	21.44 3	35.44 3		3.977	5.661	33.25 1
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000		.009	.001	.000
	7.0 0	F	28.31 2	34.34 3	42.31 0	33.91 9	35.14 9	3.977		.762	31.65 1
		Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.009		.517	.000

8.0 0	F	26.10 2	38.61 0	46.18 9	36.91 3	36.97 1	5.661	.762		31.41 3
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.517		.000
	F	11.82 7	20.83 6	3.925	18.75 2	1.712	33.25 1	31.65 1	31.41 3	
	Sig.	.000	.000	.010	.000	.167	.000	.000	.000	

**Результати оберненого факторного аналізу змінних непрямого-
розгорнутого стилю**

	Компоненти				
	Факто р 1	Факто р 2	Факто р 3	Факто р 4	Факто р 5
Екстраверсія	.339	.543	-.055	.088	-.019
Нейротизм	-.179	.253	-.213	-.123	.575
Ціль	.410	.643	-.147	-.012	.291
Засіб	.273	-.184	-.210	-.732	.235
Результат	.446	.298	-.197	-.271	.273
Кількість груп	.262	.021	-.150	.875	-.051
Кількість об'єктів в найбільшій групі	-.342	-.166	.075	-.669	.390
Кількість груп з 1 об'єктом	.028	-.116	-.326	.809	.322
Полезалежність/полenezалежність	.082	-.867	-.058	.298	-.231
Емоційна обізнаність	.821	-.212	-.157	-.009	-.049
Керування своїми емоціями	.710	-.031	-.157	-.032	-.560
Самотивація	.850	.132	-.149	.026	-.159
Емпатія	.721	.347	.115	.200	-.034
Розпізнавання емоцій інших людей	.548	.488	.105	.381	.082
Рівень комунікабельності	.164	.143	-.450	-.450	.469
Внутрішній мотив	.086	.134	.457	-.254	.583
Пізнавальний мотив	.350	-.119	.514	.620	.173
Мотив уникнення	-.268	-.256	.762	-.098	-.050
Мотив змагання	-.277	.085	.715	.331	.148
Мотив зміни діяльності	-.130	-.507	.184	-.063	.084
Мотив самоповаги	.360	.472	.402	-.036	-.187
Значимість результатів	-.526	-.386	.110	-.012	-.612
Складність завдання	-.204	.271	-.644	.228	-.157
Вольове зусилля	.084	.140	-.854	.083	-.023
Оцінка рівня досягнутих результатів	.796	.024	.384	.192	.067
Оцінка свого потенціалу	.152	.613	-.047	.012	-.495
Намічений рівень мобілізації зусиль	.443	.587	-.147	.097	.144
Очікуваний рівень результатів	.090	.180	-.175	-.140	-.830
Закономірність результатів	.222	.491	.740	.052	-.239
Ініціативність	-.042	.841	-.123	.391	.083

**Результати оберненого факторного аналізу змінних прямого-
розгорнутого стилю**

	Компоненти				
	Факто р 1	Факто р 2	Факто р 3	Факто р 4	Факто р 5
Екстраверсія	.046	.255	-.254	.347	.046
Нейротизм	-.612	-.100	.479	.109	-.612
Ціль	.050	.781	.149	.053	.050
Засіб	-.478	.791	-.114	-.001	-.478
Результат	.073	.709	-.138	.053	.073
Кількість груп	.023	-.011	-.067	-.809	.023
Кількість об'єктів в найбільшій групі	-.230	.053	.045	.678	-.230
Кількість груп з 1 об'єктом	-.022	.401	-.765	.289	-.022
Полезалежність/полenezалежність	.603	.599	-.065	.207	.603
Емоційна обізнаність	-.011	.162	.784	.344	-.011
Керування своїми емоціями	.833	-.242	-.096	.155	.833
Самотивація	.515	-.096	-.190	.572	.515
Емпатія	.184	.213	-.024	.667	.184
Розпізнавання емоцій інших людей	.416	-.006	.158	.520	.416
Рівень комунікабельності	-.624	.186	.535	.009	-.624
Внутрішній мотив	.463	-.178	.347	-.358	.463
Пізнавальний мотив	.764	.025	.084	.149	.764
Мотив уникнення	.521	.398	.261	-.279	.521
Мотив змагання	.379	.073	.699	.210	.379
Мотив зміни діяльності	-.146	.678	-.210	.264	-.146
Мотив самоповаги	.568	.249	.543	-.242	.568
Значимість результатів	-.012	.177	-.851	.313	-.012
Складність завдання	.185	.749	.315	-.077	.185
Вольове зусилля	.112	.515	-.205	-.112	.112
Оцінка рівня досягнутих результатів	.104	.125	.210	-.893	.104
Оцінка свого потенціалу	.522	.131	-.270	-.478	.522
Намічений рівень мобілізації зусиль	.707	.156	-.019	.198	.707
Очікуваний рівень результатів	.796	.063	.162	-.337	.796
Закономірність результатів	.781	.131	.128	-.082	.781
Ініціативність	-.210	-.492	.631	-.076	-.210

**Результати оберненого факторного аналізу змінних прямого-стислого
стилю**

	Компоненти			
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Екстраверсія	-.459	.353	-.203	-.331
Нейротизм	-.017	.036	-.200	.352
Ціль	-.411	-.069	.405	-.528
Засіб	.093	-.354	-.144	-.724
Результат	-.299	-.076	.738	-.211
Кількість груп	.389	-.171	.195	.710
Кількість об'єктів в найбільшій групі	-.445	-.019	.143	-.817
Кількість груп з 1 об'єктом	.412	-.510	.420	.390
Полезалежність/полenezалежність	.078	.187	.861	.001
Емоційна обізнаність	.801	.277	-.204	-.022
Керування своїми емоціями	.788	-.051	-.344	.044
Самомотивація	.878	.106	-.128	.246
Емпатія	.800	.463	.107	-.049
Розпізнавання емоцій інших людей	.812	.083	.064	-.065
Рівень комунікабельності	-.460	-.074	.590	-.267
Внутрішній мотив	.404	.656	.347	-.043
Пізнавальний мотив	.325	.747	.109	.086
Мотив уникнення	.004	.239	-.599	-.112
Мотив змагання	.080	.666	-.423	.408
Мотив зміни діяльності	-.317	-.047	-.098	-.200
Мотив самоповаги	.650	.225	.195	.290
Значимість результатів	.118	-.731	-.052	.016
Складність завдання	-.019	.025	.041	.462
Вольове зусилля	.100	.285	.419	.302
Оцінка рівня досягнутих результатів	.483	.179	.360	.434
Оцінка свого потенціалу	.502	.512	-.003	.334
Намічений рівень мобілізації зусиль	.127	.819	-.187	.018
Очікуваний рівень результатів	.151	.496	-.121	.347
Закономірність результатів	.474	.673	.165	.082
Ініціативність	.383	.047	.573	.075

Додаток М

Таблиця М.1.

Результати оберненого факторного аналізу змінних непрямого-стилого стилю

	Компоненти				
	Факто р 1	Факто р 2	Факто р 3	Факто р 4	Факто р 5
Екстраверсія	.758	.002	.091	.192	-.198
Нейротизм	-.427	.061	-.391	.166	-.435
Ціль	.115	.831	.192	-.231	.118
Засіб	.205	.728	.069	.217	.032
Результат	-.266	.672	.025	.074	.161
Кількість груп	-.140	.219	.076	.311	.749
Кількість об'єктів в найбільшій групі	.196	.195	.074	-.243	-.679
Кількість груп з 1 об'єктом	.114	.258	-.212	-.190	.728
Полезалежність/полenezалежність	-.117	-.521	.215	.652	.119
Емоційна обізнаність	-.131	.284	.750	-.091	-.298
Керування своїми емоціями	.544	-.194	.653	-.165	.180
Самотивація	-.086	.457	.607	.369	.044
Емпатія	.093	.079	.057	.959	.120
Розпізнавання емоцій інших людей	.140	-.004	-.044	.792	.169
Рівень комунікабельності	-.488	.203	-.074	.673	.050
Внутрішній мотив	.700	.424	.364	-.014	-.147
Пізнавальний мотив	.429	.179	.152	-.537	.125
Мотив уникнення	.301	-.124	.898	.002	.002
Мотив змагання	.086	-.067	.455	-.081	.456
Мотив зміни діяльності	-.394	-.537	.505	.216	.020
Мотив самоповаги	.173	.125	.737	.022	-.085
Значимість результатів	-.281	.716	-.072	.019	-.166
Складність завдання	.327	.694	.059	.096	.073
Вольове зусилля	.065	.242	-.082	.128	.716
Оцінка рівня досягнутих результатів	.700	.178	-.084	-.194	-.387
Оцінка свого потенціалу	.820	.057	.362	-.205	.065
Намічений рівень мобілізації зусиль	.478	.019	-.418	-.307	.309
Очікуваний рівень результатів	.735	-.179	.116	-.023	.013
Закономірність результатів	.875	.098	-.055	-.013	.196
Ініціативність	.521	.483	-.103	.194	.259

**Результати оберненого факторного аналізу змінних комбінованого
стилю**

	Компоненти				
	Факто р 1	Факто р 2	Факто р 3	Факто р 4	Факто р 5
Екстраверсія	.480	.590	-.125	.052	.090
Нейротизм	-.067	-.720	.008	.144	.222
Ціль	-.206	.124	.556	-.055	-.355
Засіб	.209	.001	.172	.099	-.677
Результат	-.424	.280	.195	.326	-.466
Кількість груп	.109	.258	-.524	.162	.431
Кількість об'єктів в найбільшій групі	-.026	-.014	.572	-.065	-.090
Кількість груп з 1 об'єктом	.011	.239	-.252	.063	.633
Полезалежність/полenezалежність	.013	-.212	-.043	-.437	-.001
Емоційна обізнаність	.442	.147	.488	.029	-.099
Керування своїми емоціями	-.036	.673	.464	-.044	.322
Самотивація	.234	.523	.252	.272	.227
Емпатія	.179	.016	.806	.134	-.019
Розпізнавання емоцій інших людей	.365	.024	.535	.405	.035
Рівень комунікабельності	-.230	-.771	.174	-.173	.086
Внутрішній мотив	.742	.078	.241	-.138	.208
Пізнавальний мотив	.647	-.085	-.023	-.005	-.339
Мотив уникнення	.005	-.207	-.016	.790	.188
Мотив змагання	.092	-.453	.092	.545	-.388
Мотив зміни діяльності	-.486	-.318	-.226	.395	.206
Мотив самоповаги	.420	-.305	.026	.377	-.299
Значимість результатів	-.709	-.217	-.090	.058	-.172
Складність завдання	-.441	.321	.071	.464	.135
Вольове зусилля	.185	-.156	.079	.112	.646
Оцінка рівня досягнутих результатів	.504	.062	-.050	.391	-.365
Оцінка свого потенціалу	.824	.219	.039	.237	-.003
Намічений рівень мобілізації зусиль	.750	-.085	.003	.129	.003
Очікуваний рівень результатів	.278	.190	-.435	.627	-.200
Закономірність результатів	.561	.214	-.401	.174	-.042
Ініціативність	.442	.132	-.015	-.026	.090



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

просп. Волі, 13, м. Луцьк, 43025, тел. (0332) 24-10-07, факс (0332) 72-01-23
 e-mail: post@eenu.edu.ua, web: <http://www.eenu.edu.ua>, код ЄДРПОУ 02125102

31.10.2017 № 03-28/02/4253

на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження за темою кандидатської дисертації: «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів» зі спеціальності 19.00.05 – Соціальна психологія, психологія соціальної роботи Розмирської Юлії Анатоліївни.

Результати дисертаційного дослідження аспіранта СНУ імені Лесі Українки Розмирської Юлії Анатоліївни за темою «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів», підготовлені для захисту на здобуття наукового ступеня доктора філософії в галузі психології за спеціальністю 19.00.05 – Соціальна психологія, психологія соціальної роботи використовувались при виконанні науково-дослідної роботи «Когнітивно-поведінкові та психолінгвістичні стратегії подолання психічної травматизації особистості» (державний реєстраційний номер 0115U002345) на кафедрі загальної та соціальної психології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Розроблені дисертанткою науково-практичні матеріали використовувались викладачами кафедри загальної та соціальної психології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки при підготовці та проведенні лекційних і практичних занять за дисциплінами «Соціальна психологія», «Загальна психологія», «Психолінгвістика» із студентами спеціальності «Психологія».

Запропоновані Розмирською Ю. А. матеріали отримали високу оцінку серед викладачів та студентів, що дозволяє рекомендувати їх до практичного застосування у освітньому процесі вищих навчальних закладів України.

Перший проректор,
з адміністрування та



А. В. Цьось



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
РІВНЕНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

вул.Ст.Бандери, 12, м. Рівне, 33028, тел. (0362) 26-78-65, факс (0362) 26-37-15
E-mail: rectorat@rdgu.uar.net, код ЄДРПОУ 25736989

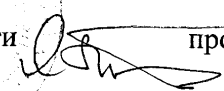
30.10.2017 № 232

На № _____ від _____

**ДОВІДКА
про впровадження результатів науково-дослідного
дослідження у навчальний процес студентів Рівненського
державного гуманітарного університету**

Результати дисертаційного дослідження на тему «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів» у частині теоретичного узагальнення стильової організації особистості, та концептуалізації поняття «комунікативно-мовленнєвий стиль», адаптований варіант методу аналізу структурних особливостей неформальної аргументації були використані при підготовці навчально-методичних матеріалів зі спеціальностей «Загальна психологія», «Психодіагностика», «Методи соціально-психологічного дослідження» психолого-природничого факультету Рівненського державного гуманітарного університету.

Матеріали дослідження характеризуються високою якістю оформлення, достатньою повнотою тематичного змісту і можуть бути використані для подальшого вдосконалення професійно-педагогічної підготовки студентів.

Проректор з навчально-виховної роботи  проф. Я. Б. Петрівський



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

вул. 40 років Жовтня, 27, м. Херсон, 73003. Тел.: +38(0552) 32-67-05, 32-67-31; факс 49-21-14; e-mail: office@ksu.ks.ua; http://www.kspu.edu
МФО 820172 код за ЄДРПОУ 02125609 р/р 3522 7222 000120; 3521 2022 000120 банк Держказначейська служба України, м. Київ

01.11 2014 р. № 14-26/2044

На № _____ від _____ 201__ р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукового дослідження

Розмирської Юлії Анатоліївни з теми

«Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів»

на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.05 – соціальна психологія, психологія соціальної роботи

В освітньому процесі факультету психології, історії та соціології Херсонського державного університету дисертантом Розмирською Юлією Анатоліївною впроваджувались матеріали наукового дослідження з теми «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів». На лекційних та практичних заняттях з дисциплін психологічного спрямування обговорення набули питання структурно-функціональних особливостей комунікативно-мовленнєвих стилів, процеси їх формування, перетворення, прояву та динаміка взаємовідносин осіб з різними чи однаковими стилями. Насамперед дисертанткою були узагальнені структура і функції заявлених стилів, їх місце в формально-динамічній моделі індивідуальності та власне психологічний зміст.

Результати теоретико-емпіричних узагальнень були опубліковані в науковому віснику ХДУ серія «Психологічні науки» (2015).

Запропонована класифікація та змістове наповнення комунікативно-мовленнєвих стилів, з огляду на їх міжкультурну основу (В. Гудікунста, С. Тінг-Тумі, Ш. Сузукі, Дж. Панненбакера та ін.) має неабияку перспективу міжнародних досліджень в галузі психології та психолінгвістики.

Результати впровадження обговорено на засіданні кафедри практичної психології факультету психології, історії та соціології Херсонського державного університету (протокол № 3 від 02.10.2017).

Проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи

Тавровецька Н.І.
(0552) 32-67-91



професор Тюхтенко Н.А.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ Т. Г. ШЕВЧЕНКА**

вул. Гетьмана Полуботка, 53, м. Чернігів, 14013, Тел. 3-36-10
E-mail chnpu @ chnpu.edu.ua Код ЄДРПОУ 02125674

03.11.2017 № 44

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
за темою дисертації «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій
взаємодії студентів» на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних
наук за спеціальністю 19.00.05 – соціальна психологія, психологія соціальної
роботи Розмирської Юлії Анатоліївни

Результати дисертаційного дослідження Розмирської Юлії Анатоліївни
за темою «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії
студентів» впровадження в навчально-виховний процес студентів
спеціальності «Психологія» Чернігівського національного педагогічного
університету імені Т. Г. Шевченка під час проведення лекційних і
практичних занять із соціальної психології, загальної психології,
психолінгвістики.

Позитивні результати навчання дають підстави стверджувати, що
запропоновані автором рекомендації є дієві та сприяють підвищенню рівня
професійної готовності майбутніх фахівців.

Запропоновані Розмирською Ю. А. матеріали отримали високу оцінку серед
викладачів та студентів, що дозволяє рекомендувати їх до практичного
застосування у освітньому процесі вищих навчальних закладів України.

Ректор Чернігівського національного
педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка
доктор педагогічних наук, професор,
дійсний член (академік) НАПН України



М.О. Носко



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІННИЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
 імені Михайла Коцюбинського

вул. Острозького, 32, м. Вінниця, 21001, Україна, тел. (0432) 26-52-20, факс (0432) 26-33-02, E-mail: info@vspu.net код ЄДРПОУ 02125094

02.11.2014 № 06/57

на № _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів науково-дослідного дослідження у
 навчальний процес студентів Вінницького державного
 педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського

Результати, висновки і рекомендації дисертаційного дослідження Розмирської Юлії Анатоліївни «Комунікативно-мовленнєві стилі у міжособовій взаємодії студентів» були впроваджені у навчально-методичну базу кафедри психології та соціальної роботи навчально-наукового інституту педагогіки, психології, підготовки фахівців вищої кваліфікації Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. У межах роботи консультативно-тренінгового центру, а саме напряду «становлення студентської молоді як психологів», були використані матеріали по підготовці та проведенню науково-психологічного дослідження комунікативно-мовленнєвих стилів на базі аналізу структури неформальної аргументації, психографологічної експертизи неформального мовлення студентів та методів статистично-математичної обробки отриманих даних.

Матеріали дисертаційного дослідження мають потужну теоретико-методологічну та емпіричну базу і можуть бути використані при підготовці лекційних та практичних занять курсів, які мають соціально-психологічне і психолінгвістичне спрямування.

Проректор з наукової роботи
 ВДПУ ім. М. Коцюбинського



проф. Коломієць А.М.

612100