

УДК 159.922:177.3

Боярин Л. В., Завацький Ю.А., Михайлишин У.Б., Жигаренко І.Є.

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ
ОСОБИСТОСТІ В АСПЕКТІ ПРОЯВУ БРЕХЛИВОСТІ**

В статті розкриваються соціально-психологічні особливості ціннісних орієнтацій особистості в аспекті прояву брехливості. Показано, що невербальна поведінка несе на собі найважливішу функцію регулятора міжособистісних відносин у спілкуванні. Жоден жест, вираз обличчя чи мускульне скорочення самі по собі не є підтвердженням брехливості слів людини. Вони лише засвідчують емоції, які не відповідають основній лінії її поведінки. Виокремлено основні емоції, які супроводжують брехню: страх викриття, почуття провини за свою брехню і радісне збудження від усвідомлення можливості легко обдурити інших.

Ключові слова: особистість, ціннісні орієнтації, брехливість.

Постановка проблеми. Складні психологічні процеси, які безперервно змінюють внутрішні стани людини, зовні виявляються у вигляді сукупності певних ознак, організовуються в просторово-тимчасові структури. Кожній такій структурі властиві конкретні характеристики міміки, пантоміміки, інтонації, темпу рухів, якості діяльності, тобто це, так би мовити, сигнальний комплекс, що інформує інших про психічні стани партнера.

Ці зовнішні прояви психічних станів людини («сигнальних комплексів») науковці позначають різними термінами: експресивна поведінка, невербальна комунікація, невербальна поведінка, паралінгвістична комунікація тощо. Один і той самий аспект людської поведінки різні автори називають по-різному залежно від контексту, а іноді взагалі уникають використання будь-якого терміна. Зважаючи на це, вважаємо за потрібне насамперед визначити кожне із цих понять і побудувати їхню ієрархію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначає В. Лабунська, з аналізу визначення експресивної поведінки стає очевидно, що вона тотожна з поняттям невербальної поведінки [7]. Однак у психологічному словнику експресивні реакції визначено вужче. Тому досить важко чітко розмежувати ці два поняття – експресивна та невербальна поведінка. Отже, вербальні аспекти можуть бути складовими експресивної поведінки та поведінкових патернів загалом, а деякі жести можуть відноситись до невербальної поведінки, не будучи експресивними реакціями, як, наприклад, жест-вказівка. Зрозуміло, що розмежувати ці поняття нелегко, як і без вагань вказати, яка невербальна дія є, а яка не є експресивною, у відриві від реальної ситуації, в умовах якої вона була вчинена.

Міміку, жести, позу, інтонацію мовлення як засоби, необхідні для заповнення прогалин у вербальній комунікації, вивчає паралінгвістика [4]. Для опису невербальної поведінки, яка супроводжує мовлення людини, І. Горелов використовує термін «паралінгвістична комунікація». У цьому випадку видається доцільно говорити про паралінгвістику у вузькому сенсі, тобто лише як про звукове забарвлення мовлення (ступінь гучності, розподіл пауз, інтонацію, темп мовлення, тембр голосу), а для визначення особливостей рухів тіла, за винятком рухів мовного апарату, використовувати термін «кінетика» [5].

Науковці присвятили велику кількість досліджень особливостям сприймання особистістю інших людей. У ХХ ст. основним об'єктом досліджень була експресія обличчя та її зв'язок з емоціями. Автори таких досліджень намагаються з'ясувати, як саме формується вміння розпізнавати емоції по виразу

обличчя, розуміти характерні особливості такого розпізнавання у людей, які страждають розладом психіки, визначити підстави, за якими люди визначають вирази облич, які належать до різноманітних емоційних станів. На основі вивчення мімічних проявів радості, гніву, страху, відрази, подиву, страждання, було створено експресивні коди цих емоцій. І науковці певні, що аби зрозуміти людину, потрібно розшифрувати ці «коди» [2].

Мета статті – розкрити соціально-психологічні особливості ціннісних орієнтацій особистості в аспекті прояву брехливості.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження. Розглянемо особливості поведінкових патернів особистості під час повідомлення брехливої інформації. Загалом поведінка особистості у комунікації з іншими, те, яку роль вона вибирає і стиль її виконання, залежить від особистісних рис її характеру [3].

За результатами проведених експериментів П. Екман та В. Фрізен виділили два основні правила під час оцінювання брехні/щирості партнера по комунікації [13]: Правило прихованого мотиву. При першому знайомстві з людиною й оцінці її щирості, інші, формуючи своє враження про неї, припускають можливе перебільшення. Якщо поведінка партнера в майбутній спільній діяльності повністю відповідає необхідним вимогам, то її важче оцінити як особистість, що викликає недовіру. Правило контрольованості. Якщо людина не може повністю контролювати свою поведінку, то не може й фальшивити. Ще З. Фрейд говорив про сні, забування, асоціації, застереження як про важко контрольовані елементи поведінки. ШГР можна вважати детектором брехні, тому що брехня – це своєрідна стресова ситуація, тому в людині наявне високе внутрішнє емоційне напруження через страх бути виявленою та почуття вини з приводу сказаної брехні.

Розпізнати брехню, спостерігаючи лише за обличчям чи руками людини, дуже важко. Натомість це легше зробити, спостерігаючи за тілом комуніканта, навіть не бачачи його обличчя. Адже, відповідно до теорії Екмана і Фрізена, деякі суб'єкти набагато краще контролюють міміку власного обличчя, ніж рухи свого тіла [13].

Детектор брехні (поліграф) вимірює реакції нервової системи, але багато з них можна спостерігати і без будь-якої спеціальної апаратури. Якщо людина, котра збрехала, перелякана, збуджена, перебуває в стресовому стані, відчуває провину або сором, то її дихання частішає або стає важким, змінюється колір шкіри, частішають ковтальні рухи. Тобто емоцію в людини можна відстежити не тільки в момент її пробудження, але і в процесі її розгортання. Визначень експресивної поведінки є чимало, і всі вони вказують на її детермінацію прихованими для зовнішнього спостерігача психологічними явищами, емоціями, стосунками, властивостями особистості. У різних напрямках психології експресивну поведінку розглядають як засіб спілкування, з погляду її регуляторних функцій при встановленні контакту, у зв'язку з різними емоційними станами, у контексті її інформаційної значущості для інших людей [10].

Особливість експресивних кодів полягає в тому, що їм характерні деякі ознаки, що належать тільки конкретній емоції, а також неспецифічні ознаки, які доповнюють експресивну картину. Перелік цих «кодів» однозначно сприймає багато осіб, незалежно від їх освіти, культури, національної належності.

А. Олсен дослідив, як людина сприймає рухи і пози інших людей [8]. Він розглядав пози і рухи як відповідні реакції індивіда та вплив на нього навколишніх мов, як знаки, що сигналізують про стан людини, які, повторюючись, можуть свідчити про деякі відносно сталі особливості його особистості. При сприйнятті людини велику увагу звертають, зокрема, на її мову. Стиль мовлення людини інший індивід оцінює відповідно до власних мовних еталонів, і це впливає на загальну його думку про мовця. Робота Р. Сабігова з дослідження сприйняття мови і голосу показує, що коли життєвий досвід конкретної групи людей в основному однаковий, то подібно вони сприйматимуть і певні фрази, подібними будуть і їхні уявлення про тих, хто ці фрази висловив і за яких обставин [11].

Формуючи свій суб'єктивний образ партнера по комунікації, людина намагається не тільки зрозуміти сказане ним, але й виявити прихований зміст, підтекст, оцінити істинність співрозмовника. При цьому важливе значення має міміка, жести, тобто невербальне мовлення. Адже аби виразити невимовне, вона використовує універсальні невербальні знаки, які в такому разі доповнюють вербальне повідомлення, а іноді навіть замінюють його.

Загалом обличчя – це надзвичайно важливе джерело інформації, позаяк декларує одразу два повідомлення: перше – це те, що людина (у контексті нашого дослідження – брехун) хоче сказати, друге – те, що намагається приховати. Трапляється, що вираз обличчя підтримує брехню, даючи нам неправильну інформацію, а буває й так, що видає правду, тому що виглядає неправдиво, а реальні почуття дають про себе знати попри спроби приховати їх. Можливо, що якийсь час брехливе лице виглядатиме цілком переконливо, але в одну мить воно може виразити потаємні думки. А буває й так, що різні частини обличчя в один і той самий час передають правдиві та нещирі емоції. Вираження справжніх почуттів на обличчі пояснюємо тим, що невербаліка може бути мимовільною, непідвладною думкам і намірам людини. Якщо ж людина вміє контролювати свою міміку, обличчя може і брехати, у такому разі воно не дозволяє іншим побачити правду, змушує їх прийняти брехню. Окрім мимовільних і навмисних виразів обличчя, потрібно зазначити і про давно завчені, які з'являються автоматично, попри бажання людини, іноді навіть всупереч йому і, зазвичай, без її саморозуміння [14].

Джерелом витоку інформації є мікрОВИРАЗИ, які настільки скороминущі, що зазвичай навколишні не встигають помітити ту картину приховуваних емоцій, яку вони дають. МікрОВИРАЗИ проявляються щонайбільше на чверть секунди. За визначенням багатьох дослідників, мікрОВИРАЗИ є результатом придушення несвідомих емоцій. Втім варто зазначити, що правдива людина виявляє ознаки брехуна, коли її підозрюють у неправді. Нерозуміння цього може ускладнити тлумачення правильних ознак емоцій.

Інтерпретуючи мімічні ознаки емоцій, потрібно зважати на особистісні відмінності людей, які можуть вплинути на те, що обманщик не виявить ознак брехні, в той час як чесна людина може цілком їх демонструвати. Потрібно враховувати, що окремі особи, зокрема психопати та природжені брехуни, здатні контролювати вияв своїх реальних почуттів. Відповідно, навіть правильним ознакам їхніх емоцій не можна довіряти [6].

Ще одним джерелом витоку інформації є очі. П.Екман виділяє п'ять способів передачі інформації за допомогою очей, три з яких видають обман – це зміни зовні завдяки рухам м'язів навколо очей. Ці рухи можна відносно легко імітувати або придушити; напрямок погляду. Так, якщо людина відводить погляд донизу, що означає смуток, у бік – відразу, а якщо донизу і в сторону – відчуває провину або сором. Однак потрібно зауважити, що зазвичай брехун усвідомлює, що відведення очей вбік може викликати в навколишніх підозру в обмані щодо нього, тому уникає цього; моргання. Зрозуміло, кліпати очима можна і спеціально, проте це також мимовільна реакція, і дуже часто вона простежується у разі емоційного збудження. На додаток при цьому збільшуються зіниці (четвертий спосіб). Реакцію розширення зіниць, на відміну від моргання, свідомо контролювати не можна; сльози, які також є результатом дії вегетативної нервової системи. Зазвичай, вони пов'язані, з болем, сумом, горем або, навпаки, зі щастям (це так звані сльози радості, які неможливі без сміху чи усмішки). Окрім того, вегетативна нервова система викликає й інші зовнішні зміни на лиці – рум'янець, блідість, піт, які також важко приховати.

Про вдаваний вираз обличчя можна судити ще за такими ознаками, як несвоєчасність, тривалість та асиметрія виразу. Щодо асиметричного вираження якоїсь емоції, то йдеться про випадки, коли та сама емоція на одній половині обличчя проявляється сильніше, ніж на іншій. Важливо не плутати таку асиметричність з одностороннім виразом, коли рухається тільки одна половина обличчя, оскільки такий вираз, зазвичай, не викликаний емоціями (наприклад, у разі підморгування чи скептичного підняття брови). Натомість якщо одна сторона обличчя викривляється сильніше, ніж інша, то це є правильною ознакою фальшивої емоції [12].

За тривалістю виразу обличчя також можна зробити висновок щодо його правдивості. Так, вирази, які тривають понад десять секунд, найімовірніше можуть бути неправдивими. Утримувати довший час вираз обличчя є радше емблемою або насмішкою.

Для повноти аналізу мімічних ознак обману варто розглянути один з найважливіших емоційних виразів обличчя – усмішку. Від решти виразів обличчя усмішку відрізняє те, що вона виражає радість за допомогою тільки одного м'яза, а на вираження деяких інших емоцій використовується до п'яти м'язів. Усмішку легко розпізнати серед інших емоцій. Удавана, нещира усмішка слугує для того, щоб переконати інших у позитивних, а насправді непрожитих почуттях, емоціях.

Отже, невербальна поведінка несе на собі найважливішу функцію регулятора міжособистісних відносин у спілкуванні. Жоден жест, вираз обличчя чи мускульне скорочення самі по собі не є підтвердженням брехливості слів людини. Вони лише засвідчують емоції, які не відповідають основній лінії поведінки людини. Щоб викрити брехуна, потрібно простежити, як емоції позначаються на його мові, голосі, тілі й обличчі, що видає хибність його емоційних проявів. Фахівці виокремлюють три основні емоції, які завжди супроводжують брехню: страх викриття, почуття провини за свою брехню і радісне збудження від усвідомлення можливості легко обдурити інших.

У брехуна обов'язково відбувається внутрішній конфлікт, адже у психіці наявні правдиві уявлення, і цей конфлікт повинен позначитися, вплинути на його вербальну чи невербальну поведінку під час комунікації. Відтак можна припустити, що ознаками брехні в людській поведінці є своєрідна дисгармонія вербальних і невербальних компонентів. Дисонанс всередині вербального повідомлення може виражатися в суперечливості фраз і пропозицій, у логічній непослідовності чи в інших мовних помилках [1].

Розглянувши особливості прояву брехні у людей ми можемо стверджувати, що брехня як особливий психічний процес проявляється в поведінці особистості у вигляді вербальних та невербальних ознак, які можна помітити і визначити у процесі взаємодії.

Брехливість студентів доцільно розглядати в контексті характеристики студентів загалом та особливостей їхнього світогляду. Отож, саме в юнацькому віці формується морально-психологічний образ особистості. Молодь завжди відіграла вагомую роль у вирішенні соціальних, економічних, політичних та моральних проблем суспільства. Для вирішення щоденних поточних своїх проблем, детермінантою яких є початок дорослого життя (нове середовище ровесників і дорослих, перегляд уявлень про себе, необхідність заробітку, можливий переїзд до іншого міста тощо), молодь потребує внутрішньої самоорганізації, вміння розподіляти час і сили. Так поступово молоді люди усвідомлюють життєві цінності [9].

Щодо прояву брехні у студентів, то науковці звертають увагу на відмінності в поведінці студентів гуманітарних та технічних спеціальностей, що впливає і на вияв брехливості серед них. Так, студентам технічних спеціальностей властиві такі здібності, як уміння трансформувати в уяві негативні тенденції в позитивні образи, ретельність у роботі, вміння передавати емоції та переживання різними засобами. Натомість для студентів-гуманітаріїв характерне прагнення до діяльності, яка обов'язково передбачає роботу в колективі, відчуття суперництва, завязатість у досягненні мети. Вони частіше, ніж студенти технічних спеціальностей, активізують свою діяльність в присутності інших, прагнуть працювати з великим обсягом інформації, упорядковують і систематизують її.

Відповідно, студенти гуманітарних спеціальностей більш схильні до інтуїтивного сприйняття дійсності, а серед студентів-«технарів» чимало тих, хто формує незалежну від загальноприйнятої думку. Поведінкові стратегії гуманітаріїв характеризуються наступністю, а студентів технічних спеціальностей – стабільністю. Дослідження різних авторів свідчать про те, що в основі поведінкових патернів студентів різних спеціальностей лежить особливість прояву їхньої вербальної та невербальної поведінки поведінки, а також поведінкова активність. Відмінність брехливості студентів різних спеціальностей полягає в особливостях їхнього світогляду та гуманітарної чи технічної їх спрямованості. Так, у гуманітаріїв більшою мірою активізується уява, відповідно, їх брехливість більше деталізована. Брехня ж студентів технічних спеціальностей вибудована за чіткою логічною послідовністю подій.

Висновки. Отже, невербальна поведінка несе на собі найважливішу функцію регулятора міжособистісних відносин у спілкуванні. Жоден жест, вираз

обличчя чи мускульне скорочення самі по собі не є підтвердженням брехливості слів людини. Вони лише засвідчують емоції, які не відповідають основній лінії поведінки людини. Щоб викрити брехуна, потрібно простежити, як емоції позначаються на його мові, голосі, тілі й обличчі, що видає хибність його емоційних проявів. Фахівці виокремлюють три основні емоції, які завжди супроводжують брехню: страх викриття, почуття провини за свою брехню і радісне збудження від усвідомлення можливості легко обдурити інших.

Список використаної літератури

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы / В.С. Агеев. – М. : Изд-во МГУ, 1990. – 240 с.
2. Борисова И. В. Особенности самосознания личности детей 10-15 лет из полных и неполных семей : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.13 / Ирина Вадимовна Борисова. – М., 1996. – 206 с.
3. Горбунова А. А. Исследование отношения ко лжи детей разных возрастных категорий (историко-сопоставительный анализ) / А.А. Горбунова. – М. : ИМ, 1995. – 87 с.
4. Горелов И. Н. Невербальные компоненты общения на допросе / И. Н. Горелов, В. Ф. Енгальчев // Проблемы повышения эффективности применения юридической психологии. – Тарту : ТГУ, 1988. – С. 124–133.
5. Гришин Д. И. Анализ моральных суждений в нравственном воспитании школьников / Д. И. Гришин // Актуальные проблемы нравственного развития личности. – Томск : Изд-во Томск. ун-та, 1975. – С. 69–71.
6. Знаков В. В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 1997. – Т. 18. – № 1. – С. 38–49.
7. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения / В.А. Лабунская. – М. : Знание, 1989. – 64 с.
8. Майорчак Н. М. Причины виникнення та формування людської брехливості у віковій психології / Н. М. Майорчак // Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, II (15), Issue; 30. – 2014. – С. 110–113.
9. Майорчак Н. М. Феноменологія людської брехливості: віковий ракурс / Н.М. Майорчак // Молодь і ринок : наук.-пед. журн. – №8 (103). – Дрогобич : Вид-во «КОЛО», 2013. – С. 156-160.
10. Мясищев В. Н. Психология отношений / В.Н. Мясищев : [под ред. А. А. Бодалева ; Вступительная статья А. А. Бодалева]. – М. : Институт практической психологии ; Воронеж : НПО «МОД ЭК», 1995. – 356 с.
11. Сабитов Р. А. Обман как средство совершения преступления / Р.А. Сабитов. – Омск : [б. и.], 1980. – 78 с.
12. Экман П. Нужна ли хорошая память, чтобы врать? / Пол Экман // Семья и школа. – 1994. – № 1. – С. 20–21.
13. Ekman P. Telling Lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage / Paul Ekman. – New York : W W Norton & Co Inc, 1992. – 368 p.
14. Krout R. E. How Parental Attitudies Affect the Problems of Lying in Children / R. E. Krout, J. D. Price, M. Lewis // Smith College Studies in Social Work. – 1931. – P. 403–404.

Транслітерація

1. Ageev V. S. Mezhrupovoe vzaimodejstvie: social'no-psihologicheskie problemy / V.S. Ageev. – M. : Izd-vo MGU, 1990. – 240 s.
2. Borisova I. V. Osobennosti samosoznaniya lichnosti detej 10-15 let iz polnyh i nepolnyh semej : dis. ... kand. psihol. nauk : 19.00.13 / Irina Vadimovna Borisova. – M., 1996. – 206 s.
3. Gorbunova A. A. Issledovanie otnosheniya ko lzhi detej raznyh vozrastnyh kategorij (istoriko-sopostavitel'nyj analiz) / A.A. Gorbunova. – M. : IM, 1995. – 87 s.
4. Gorelov I. N. Neverbal'nye komponenty obshcheniya na doprose / I. N. Gorelov, V. F. Engalychev // Problemy povysheniya ehffektivnosti primeneniya yuridicheskoy psihologii. – Tartu : TGU, 1988. – S. 124–133.
5. Grishin D. I. Analiz moral'nyh suzhdenij v npravstvennom vospitanii shkol'nikov / D. I. Grishin // Aktual'nye problemy npravstvennogo razvitiya lichnosti. – Tomsk : Izd-vo Tomsk. un-ta, 1975. – S. 69–71.
6. Znakov V. V. Polovye razlichiya v ponimanii nepravdy, lzhi i obmana / V.V. Znakov // Psihologicheskij zhurnal. – 1997. – T. 18. – № 1. – S. 38–49.
7. Labunskaya V. A. Psihologiya ehkspressivnogo povedeniya / V.A. Labunskaya. – M. : Znanie, 1989. – 64 s.
8. Majorchak N. M. Prichini viniknennya ta formuvannya lyuds'koï brekhlivosti u vikovij psihologii / N. M. Majorchak // Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, II (15), Issue; 30. – 2014. – S. 110–113.
9. Majorchak N. M. Fenomenologiya lyuds'koï brekhlivosti: vikovij rakurs / N.M. Majorchak // Molod' i rinok : nauk.-ped. zhurn. – №8 (103). – Droghobich : Vid-vo «KOLO», 2013. – S. 156-160.
10. Myasishchev V. N. Psihologiya otnoshenij / V.N. Myasishchev : [pod red. A. A. Bodaleva ; Vstupitel'naya stat'ya A. A. Bodaleva]. – M. : Institut prakticheskoy psihologii ; Voronezh : NPO «MOD EHK», 1995. – 356 s.
11. Sabitov R. A. Obman kak sredstvo soversheniya prestupleniya / R.A. Sabitov. – Omsk : [b. i.], 1980. – 78 s.
12. EHKman P. Nuzhna li horoshaya pamyat', chtoby vrat'? / Pol EHKman // Sem'ya i shkola. – 1994. – № 1. – S. 20–21.
13. Ekman P. Telling Lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage / Paul Ekman. – New York : W W Norton & Co Inc, 1992. – 368 r.
14. Krout R. E. How Parental Attitudies Affect the Problems of Lying in Children / R. E. Krout, J. D. Price, M. Lewis // Smith College Studies in Social Work. – 1931. – R. 403–404.

Боярин Л.В., Завацкий Ю.А., Мхайлишин У.Б., Жигаренко И.Е.

Социально-психологические особенности ценностных ориентаций личности в аспекте проявления лживости

В статье раскрываются социально-психологические особенности ценностных ориентаций личности в аспекте проявления лживости. Показано, что невербальное поведение несет на себе важнейшую функцию регулятора межличностных отношений в общении. Ни один жест, выражение лица или мускульное сокращение сами по себе не являются подтверждением лживости слов человека. Они лишь

выражают эмоции, которые не соответствуют основной линии его поведения. Выделены основные эмоции, которые сопровождают ложь: страх разоблачения, чувство вины за свою ложь и радостное возбуждение от осознания возможности легко обмануть других.

Ключевые слова: личность, ценностные ориентации, лживость.

Boyarin L.V., Zavatsky Yu.A., Mykhailyshyn U.B., Zhigarenko I.E.

Socio-psychological features of value orientations of the individual in the aspect of manifestation of deceit

The article reveals the socio-psychological characteristics of value orientations of the individual in the aspect of manifestation of deceit. It is shown that nonverbal behavior carries on itself the most important function of the regulator of interpersonal relations in communication. No gesture, facial expression or muscular contraction in themselves is a confirmation of the falsity of human words. They only express emotions that do not correspond to the basic line of his behavior. The main emotions that accompany the lie are singled out: fear of exposure, a sense of guilt for their lies and joyful excitement from the awareness of the possibility of easily deceiving others.

Key words: personality, value orientations, falsity.

Боярин Лілія Володимирівна – кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки, психології та теорії управління освітою, Інститут післядипломної педагогічної освіти Чернівецької області;

Завацький Юрій Анатолійович – кандидат психологічних наук, завідувач кафедри здоров'я людини та фізичного виховання Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк;

Михайлишин Уляна Богданівна - кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри психології Ужгородського національного університету;

Жигаренко Ігор Євгенович – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри практичної психології та соціальної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк.