



Психоллингвистика в Профайлинге на ВТ

вопросы :

1. Психоллингвистика как наука о речевой деятельности.
2. Ложь: характеристика, причины, типы, различия.
3. Нейро-лингвистическое программирование (НЛП) и его роль в Профайлинге.



Психоллингвистика – наука изучающая речевую деятельность.



- Вильгельм фон Гумбольд основоположник этого направления (речевая деятельность, межличностные отношения людей, понимания).
- 1954г психоллингвистика как наука (Чарлз Озгуд)

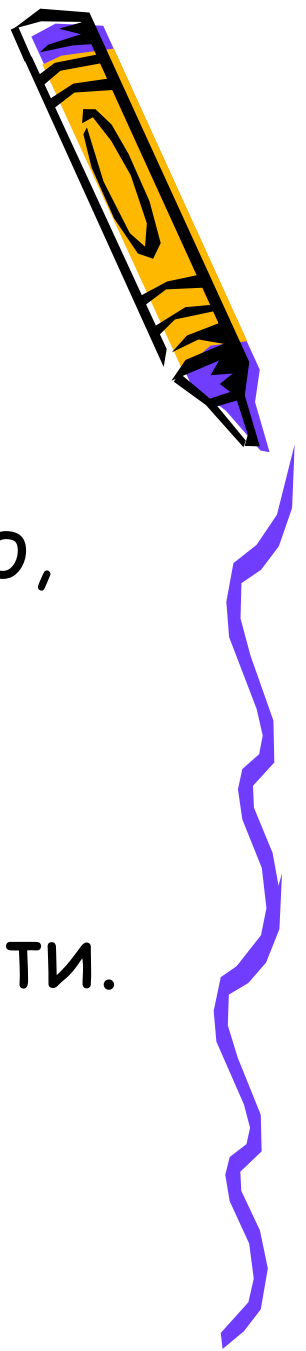


Психолингвистика как наука исследует:

- Восприятие речи;
- Порождение речи;
- Понимание речевого воздействия;
- Лингвистические аспекты
авиационной психологии;



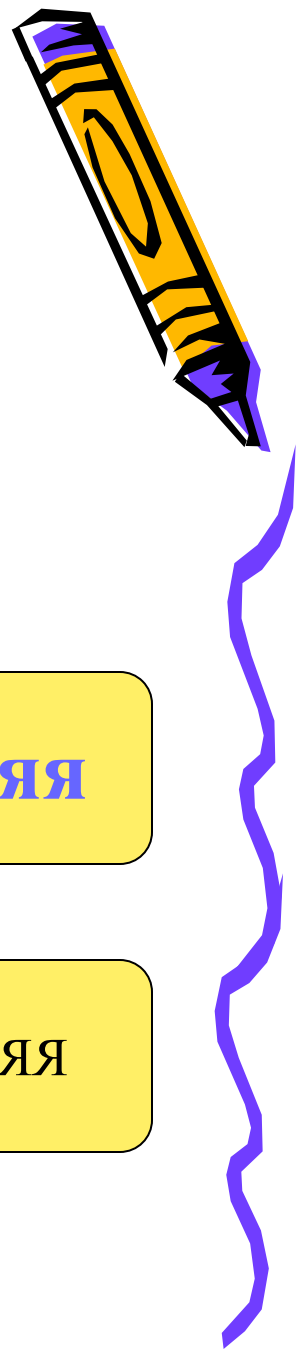
Речь- форма общения, опосредованная языком.



- Речь человека тесно связана с мышлением, сознанием, памятью, эмоциями, особенно важным являются те элементы или особенности которые отражают структуру личности и деятельности.



Классификация речевой деятельности:



РЕЧЬ

Устная

Кинетическ
ая

Внешняя

ПИСЬМЕННАЯ

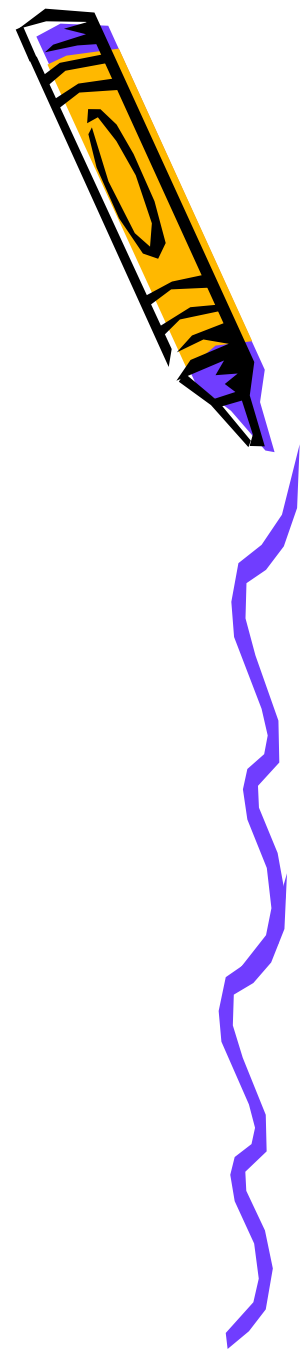
ВНУТРЕННЯЯ



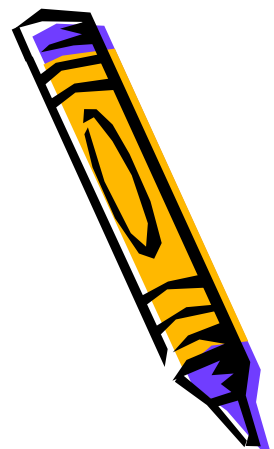
Устная речь- внешняя, произносимая
и воспринимаемая на слух речь.

Виды устной речи:

- Диалог
- Монолог



Дикция - произношение, степень отчётливости
в произношении слов и слогов в речи :

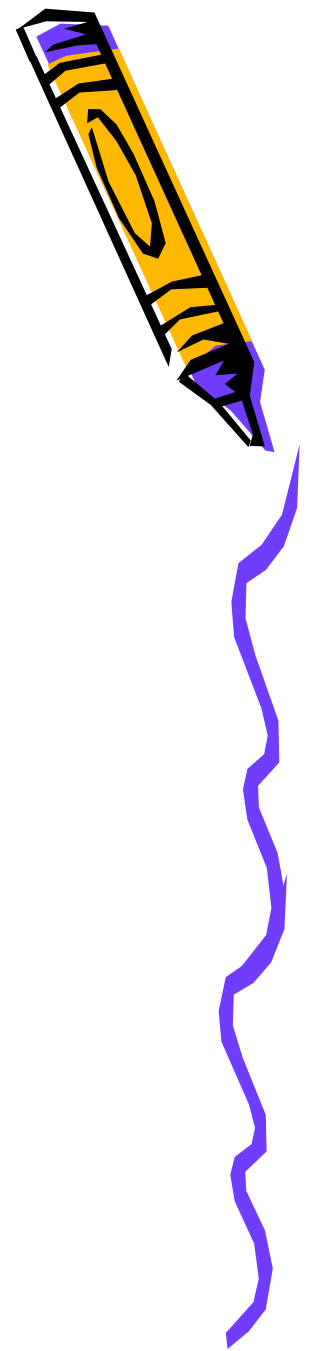


- **Виды дикции:**

- **Четкая** - эмоциональная наполненность, умение владеть собой, врожденное чувство собственного достоинства.
- **Невнятная** - отсутствие решительности, уверенность в себе.

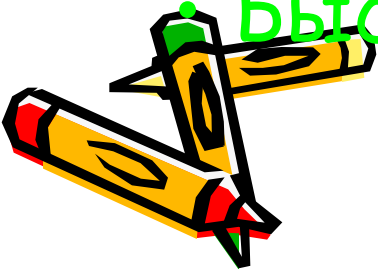


Виды речи и их связь с ТИПОМ ЛИЧНОСТИ.



• Речь:

- **Оживленная**- эмоциональность
- **Монотонная**- неуверенность, робость
- **Медленная**- уравновешенность, спокойствие
- **Торопливая**- легко возбудим
- **Быстрая**- широта мышления.



По Э.Л. Носенко для речи в состоянии эмоционального напряжения характерны следующие особенности:



- 1. Меняется моторная реализация речи. Когда человек волнуется, то он либо говорит значительно громче, либо значительно тише обычного. Возможен излом голоса; убыстряется либо замедляется темп речи.
- 2. Происходит значительное увеличение количества пауз нерешительности и поисковых пауз. При этом паузы сопровождаются часто нефонологическими вокальными образованиями (типа ээ, лх, гм, мм), количество которых увеличивается по сравнению с речью тех же людей в обычном состоянии.
- 3. Изменяется грамматический строй речи: увеличивается количество существительных и глаголов по сравнению с прилагательными и наречиями, речь становится более динамичной.
- 4. Лексически речь становится более упрощенной – выбираются более короткие слова с наиболее высокой частотностью в языке. Возрастает количество слов-паразитов.



Воспринимаемые качества речи:



- **Высота**- субъективная характеристика восприятия звуков, психофизически определяемая их частотой.
- **Громкость**- мера субъективного восприятия силы звуков.
- **Ударение**- выделение (слога, слова) силой голоса или повышением тона
- **Длительность**- интервал времени, в течение которого возникает, развивается и исчезает ощущение.
- **Музыкальные интервалы**- мелодичность звука.
- **Тембр**- воспринимаемое качество («окраска») звука, связанное с распределением энергии его спектра вдоль частотной оси.
- **Паузы**- краткий перерыв в звучании.
- **Ритм**- равномерное чередование каких-нибудь элементов
- **Темп**- степень быстроты в исполнении музыкального произведения
- **Интонация**- звуковые средства языка, оформляющие высказывание: тон, тембр, интенсивность и длительность звучания.

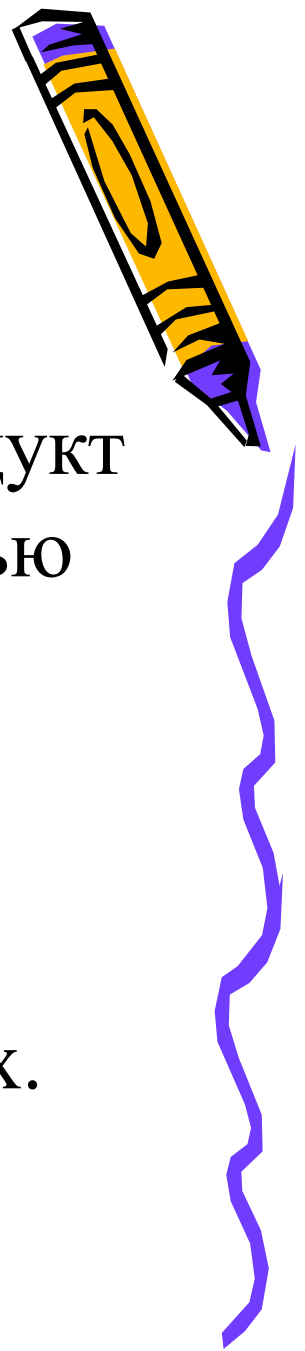


ЛОЖЬ – феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей; чаще всего выражается в содержании речевых сообщений, немедленная проверка коих

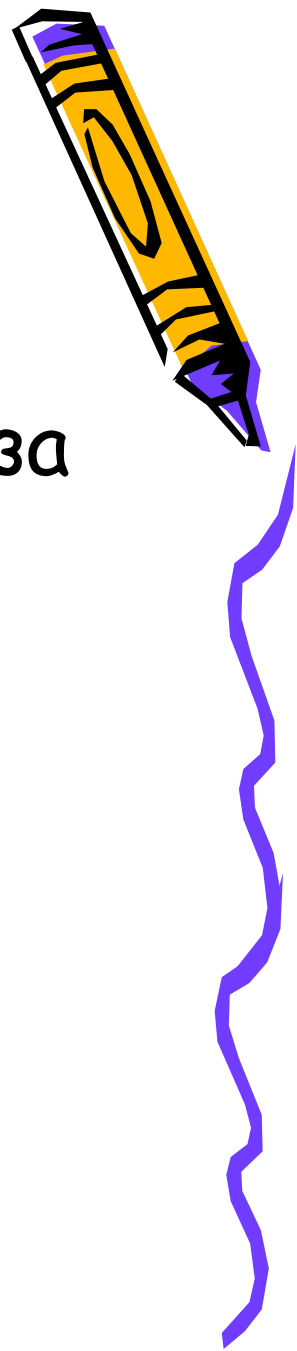
затруднительна или невозможна.

- Представляет собой осознанный продукт деятельности речевой, имеющий целью ввести реципиентов (слушателей) в заблуждение.

Обычно ложь вызвана стремлением добиться личных или социальных преимуществ в конкретных ситуациях.



«Детектор лжи» - типичный шаблон движения глазных яблок.



- в ответ на неудобный вопрос глаза быстро перемещаются по диагонали сначала вправо вверх, затем влево вниз.



Определение лжи по невербальным признакам:

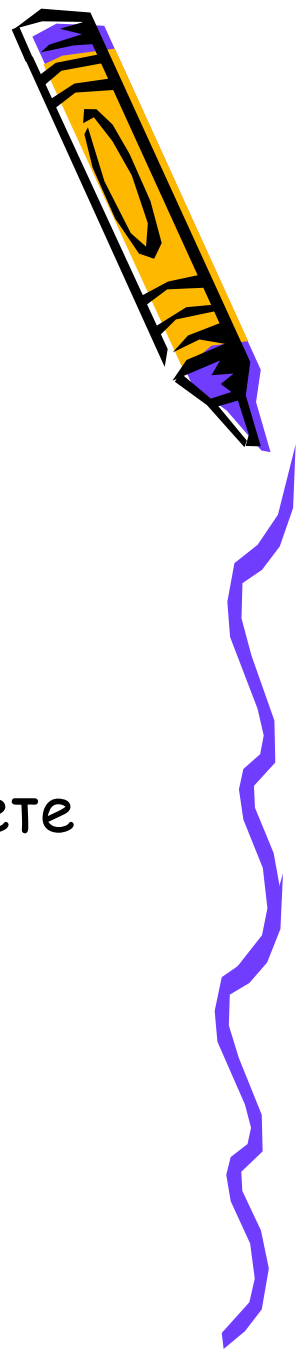
Ложь- искажение информации.

- Показатели лжи:
 - - притворное покашливание
 - - защита рта рукой
 - - отведение взгляда в сторону
 - - потирание век
 - - обведение контура губ
 - - проводят пальцем под глазом.



Причины лжи:

- 1. Произвести на других положительное впечатление или защитить себя от чувства неловкости и неодобрения окружающих.
- 2. Получить преимущество.
- 3. Избежать наказания.
- 4. Представить других в более выгодном свете или сообщают ложь.
- 5. Социальная ложь (для поддержания адекватных взаимоотношений).



Различные типы лжи (Фрай Олдер):



- 1. **Явная ложь (откровенная, грубая)** - полная ложь-ложь, при которой сообщаемая информация совершенно отлична или диаметрально противоположна истине. (большинство случаев яв л составляет 65%).
- 2. **Преувеличение** - это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные.
- 3. **Тонкая ложь** - предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение.



Формы лжи по Экману

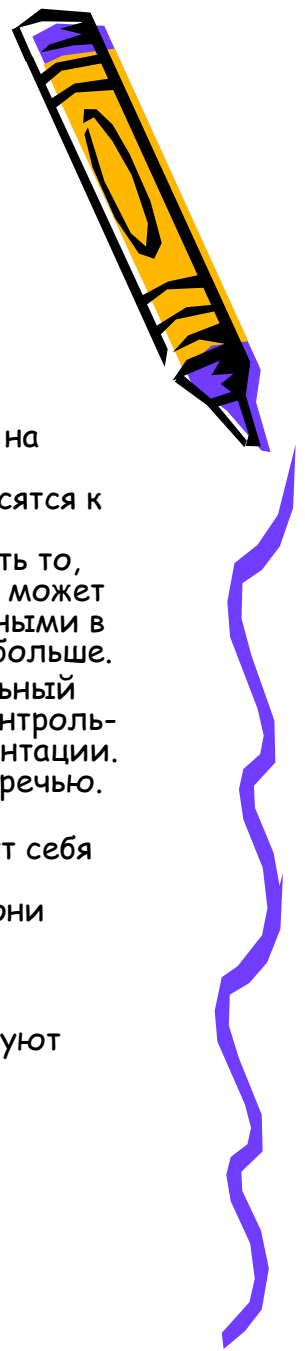
Полу :



- Умолчание (лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложную).
- Искажение (лжец предпринимает некие дополнительные действия - он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную).



Типы людей склонных к обману:



- **1. Манипуляторы**- это люди (набирающие высокие оценки по шкале социальной приспособленности.) использующие самоориентированную ложь, склонных настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждают сказать неправду, не чувствуют себя дискомфортно, когда лгут, не находят лгать сложным с когнитивной точки зрения, относятся к окружающим цинично, мало заботятся об общепринятых моральных нормах и открыто признают, что они готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми, чтобы получать то, что хотят. В общении манипуляторы коварны, но не глупы, не манипулируют теми, кто может отомстить. В разговоре доминируют, однако при этом кажутся ненапряженными, уверенными в себе, способными. Их как манипуляторов люди не владеющие этими навыками любят больше.
- **2. Актеры** - регулируют вербальными и невербальными формами общения. Эмоциональный контроль - способны регулировать эмоции и невербальные проявления. Социальный контроль- способность к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Социальная экспрессивность - навыки вербального выражения своих чувств и владение речью. Упорны, настойчивы, когда подвержены сомнению.
- **3. Общительные люди**- общительны, не застенчивы, уверенны в себе, некоторые ведут себя сдержанно(они предпочитают оставаться в обществе самих себя и сосредоточиться на собственных мыслях и переживаниях, касающихся только их лично, либо потому, что они склонны к социальной тревожности(дискомфорт) или застенчивы(чувствуют неловко в обществе других людей).
- **4. Адаптеры (приспособленцы)**-люди испытывающие тревожность, неуверенность в социальных взаимодействиях, не обязательно избегают лжи. Устойчивы, упорны, чувствуют комфортно когда лгут.



Нейролингвистика- наука изучающая систему языка в соотношении мозговым субстратом языкового поведения.

На стыке нейролингвистики, психоллингвистики, когнитивной психологии и психоанализа возникла технология **нейролингвистическое программирование** (нейро - нервная система, лингвос- речевая деятельность, программирование- определенная система, т.е. воздействие на сознание человека).

