

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПСИХОЛІНГВІСТИКИ

Лекція: 17.05.2016

План лекції

- Спілкування: типологія
- Основні закони спілкування
- Компоненти та засоби спілкування
- Комунікативний акт та його складові
- Мовна особистість та стилі спілкування
- Міжкультурна комунікація
- Типологія мовних спільнот і особистостей
- «Вікно Овертона»

Література

1. Куранова С.І. Основи психолінгвістики : навч. Посіб. / С.І.Куранова. – К. : ВЦ «Академія», 2012. – 208 с. – С. 129-139, 162-172.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф.С.Бацевич. – 2-ге вид., доп. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 376 с. – С. 39-47, 66, 68, 108-120.
3. Холод О.М. Комунікаційні технології : підручник / О.М.Холод. – к. : «Центр учбової літератури», 2013. – 212 с.
4. Э. Берн. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Эрик Берн. – М. : Эксмо, 2015. – 576 с.

Типології спілкування:

1. За участю/неучастю мови: **вербальне / невербальне**
2. За формою реалізації засобів мовного коду: **усне, письмове, друковане** (виділене Празьким лінгвістичним гуртком у 20-30-тих рр. ХХ ст.)
3. За темою: **політичне, наукове, побутове, релігійне, філософське, навчально-педагогічне, виховне...** Тема впливає та перебіг спілкування
4. За метою: **ділове, розважальне**
5. За формою офіційності: **офіційне / неофіційне**
6. За мірою контрольованості: **формальне / неформальне**

7. За кількістю співрозмовників: **внутрішнє, міжособистісне (2), в межах малої групи (3-5), публічне (20+), масова комунікація (1000+), міжнародна та міжкультурна комунікація**
8. За соціальними чинниками: **особистісно / соціально зорієнтоване**
9. За формою: **закрите (світська бесіда), відкрите (будь-які теми), змішане (викладач - студент, лікар - пацієнт...)**
10. За свободою вибору партнера: **ініціативне, вимушене**
11. За скерованістю стосовно адресанта, адресата і об'єкта комунікації: **гетерокомунікація (діалог), ауто-комунікація (інтрасуб'єктивна квазікомунікація) (внутрішній діалог), пасивна псевдоадресація (суб'єкт має фіктивного адресата), псевдомовлення (суб'єкт є псевдомовцем в акті простих фізичних дій), псевдоспілкування (розмови з тваринами, рослинами, неживими об'єктами тощо)**
12. За тривалістю: **постійне, періодичне, короткотривале, довготривале**

З урахуванням інтенцій мовця та інтерпретанти (пояснення):

На предмет істинності/неістинності:

- Псевдоінформаування (подання відомої інформації як нової)
- Дезінформомування (інформація не відповідає дійсності)
- Параінформування (асоціативні натяки)
- Метаінформування (обман, мотивована брехня)



Співвідношення видів і рівнів комунікації

Мікрокомунікація	Мідікомунікація	Макрокомунікація	Види комунікації
			Рівні комунікації
$\begin{matrix} \leftarrow \\ I - I \\ \rightarrow \end{matrix}$	-	-	Міжособистісний рівень
$\begin{matrix} \leftarrow \\ I - \Gamma \\ \rightarrow \end{matrix}$	$\begin{matrix} \leftarrow \\ \Gamma - \Gamma \\ \rightarrow \end{matrix}$	-	Групова комунікація
$\begin{matrix} \leftarrow \\ I - M \\ \rightarrow \end{matrix}$	$\begin{matrix} \leftarrow \\ \Gamma - M \\ \rightarrow \end{matrix}$	$\begin{matrix} \leftarrow \\ M - M \\ \rightarrow \end{matrix}$	Масова комунікація

I – індивіди
 Γ – соціальні групи
 M – масові сукупності людей

→ наслідування
 ← управління
 – діалог



Закони та правила спілкування

- **Комунікативні закони** – найзагальніші нежорсткі тенденції, які наявні у всіх типах групового і масового спілкування
- **Правила спілкування** – рекомендації щодо ефективного спілкування, які сформувалися в суспільстві й віддзеркалюють комунікативні традиції певного етносу

Основні закони спілкування:

- дзеркального розвитку спілкування
- залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль
- прогресивного зростання нетерпіння слухачів
- зниження рівня інтелекту аудиторії зі збільшенням їх чисельності
- комунікативного самозбереження
- ритму спілкування
- мовленнєвого самовпливу
- довіри до зрозумілих висловлювань
- притягування критики
- самовиникнення інформації
- модифікації нестандартної комунікативної поведінки учасників спілкування
- прискореного поширення негативної інформації
- спотворення інформації («зіпсутого телефону»)
- емоційної афіліації («зараження»)
- мовленнєвого посилення емоцій
- мовленнєвого поглинання емоцій
- емоційного пригнічування логіки

ЗАКОН ДЗЕРКАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СПІЛКУВАННЯ:



*У процесі спілкування співрозмовники імітують
стиль один одного*

Закон залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль:

- *Ефективність спілкування прямо пропорційна комунікативним зусиллям*

ЗАКОН ПРОГРЕСИВНОГО ЗРОСТАННЯ НЕТЕРПІННЯ СЛУХАЧІВ

***Чим довше говорить мовець,
тим неувважнішими і
нетерплячішими стають
його слухачі***

Закон зниження рівня інтелекту аудиторії зі збільшенням її чисельності

- чим більше людей слухає промовця, тим нижчим є середній рівень інтелекту аудиторії

Закон комунікативного самозбереження:

- людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативну рівновагу

ЗАКОН РИТМУ СПІЛКУВАННЯ

- співвідношення говоріння і мовчання в мовлені кожної людини - постійна величина. У кількісному вияві вона становить приблизно 1:23***

ЗАКОН МОВЛЕННЄВОГО САМОВПЛИВУ:

- *словесне втілення ідеї або емоції формує цю ідею або емоцію у мовця*

ЗАКОН ДОВІРИ ДО ЗРОЗУМІЛИХ ВИСЛОВЛЮВАНЬ:

***Чим простіше мовець
висловлює свої думки, тим
краще його розуміють і
більше йому вірять***

ЗАКОН ПРИТЯГУВАННЯ КРИТИКИ:

Чим більше людина виділяється в оточенні, тим більше про неї лихословлять і критикують її вчинки

ЗАКОН САМОВИНИКНЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ:

У разі дефіциту інформації в певній групі спілкування інформація самопороджується у вигляді чуток

ЗАКОН МОДИФІКАЦІЇ НЕСТАНДАРТНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ СПІЛКУВАННЯ:



Якщо співрозмовник у спілкуванні порушує комунікативні норми, інший співрозмовник змушує його змінити комунікативну поведінку

ЗАКОН ПРИСКОРЕНОГО ПОШИРЕННЯ НЕГАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ:

***Інформація негативного
змісту має тенденцію до
швидшого поширення, ніж
позитивна***

ЗАКОН СПОТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ («ЗІПСУТОГО ТЕЛЕФОНУ»)

Будь-яка інформація, яку передають у групі спілкування, спотворюється в процесі передавання. Міра спотворення інформації прямо пропорційна кількості осіб, які її передають

ЗАКОН ЕМОЦІЙНОЇ АФІЛІАЦІЇ («ЗАРАЖЕННЯ»):

***Особи, які перебувають в
однаковому емоційному
стані, прагнуть об'єднатися
в групу і спілкуватися один з
одним***

ЗАКОН МОВЛЕННЄВОГО ПОСИЛЕННЯ ЕМОЦІЙ:

***Емоційні вигуки людини
посилюють емоцію, яку ця
людина переживає в цей час***

ЗАКОН МОВЛЕННЄВОГО ПОГЛИНАННЯ ЕМОЦІЙ:

*У разі послідовної вдумливої
розповіді про емоцію, яку
переживають, вона
поглинається мовленням і зникає*

ЗАКОН ЕМОЦІЙНОГО ПРИГНІЧУВАННЯ ЛОГІКИ:

***В емоційному стані людина
втрачає логічність і
аргументованість мовлення***

Елементарні компоненти комунікації

- Адресант
- Адресат
- Повідомлення (закодована інформація)
- Канал комунікації
- Інформаційний (комунікативний) шум — вибіркоче сприйняття, семантичні перешкоди тощо.
- Фільтри — соціальні, психологічні та ін. обмеження на інформацію в процесі комунікації.
- Зворотній зв'язок (реакція адресанта)
- Контекст і ситуація

Засоби комунікації

- Це коди, тобто система відповідностей між формою і значенням повідомлення.
- Найважливіші засоби комунікації це :
 - ▣ засоби мовної системи,
 - ▣ паралінгвістичні засоби (жести, міміка, рухи, постава, відстань і т.д.)
 - ▣ компоненти інших семіотичних систем (схеми, графіки, малюнки, одяг, кольори, запахи тощо)

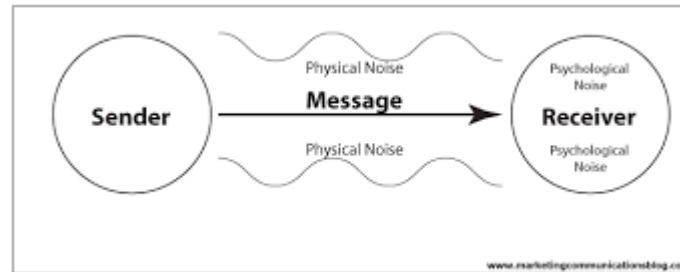
Канали комунікації

- вокальний (слуховий, звуковий)
- візуальний (зоровий)
- тактильний (сприймання дотиком)
- нюховий
- смаковий



Комунікативний шум

- фізичний (зовнішній, механічний)
- психічний
- семантичний



Ентропія (повідомлення) – спрощення частини інформації на шляху від мовця до слухача.



Вербальні компоненти спілкування

- засоби мовного коду – слова, словосполучення, речення (повідомлення), тексти, – за допомогою яких передається інформація.

Невербальні компоненти спілкування

- Елементи комунікативного коду, які мають немовну (або знакову) природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень.

Класифікація невербальних засобів спілкування

Акустична		Оптична				Тактильно-кінестезична	Ольфакторна	Темпоральна
Екстралінгвістика	Просодика	Кінесика	Проксеміка	Графеміка	Зовнішній вигляд	Такесика	Запахи	Хронеміка
<ul style="list-style-type: none"> — Паузи; — кашель; — зітхання; — сміх; — плач 	<ul style="list-style-type: none"> — Темп мовлення; — тон; — тембр; — висота гучності; — манера мовлення; — спосіб артикуляції (окання, акання, шепелявість, «р — картаве») тощо 	<ul style="list-style-type: none"> Значущі рухи: — міміка; — постава; — жести; — хода; — контакт очима 	<ul style="list-style-type: none"> — Відстань між мовцями; — вплив території; — вплив орієнтацій; — просторове розміщення співбесідників 	<ul style="list-style-type: none"> — Почерк; — специфіка підрядкових і надрядкових знаків; — специфіка розміщення розділових знаків; — символіка скорочення 	<ul style="list-style-type: none"> — Фізіогноміка; — тип і виміри тіла (зріст, форма черепа тощо); — одяг, його стиль; — прикраси; — зачіска; — косметика; — предмети особистого вжитку 	<ul style="list-style-type: none"> — Потискування рук; — поцілунки; — дотики; — погладжування; — поплескування 	<ul style="list-style-type: none"> — Запах тіла; — запах косметики 	<ul style="list-style-type: none"> — Час очікування початку спілкування; — час, проведений разом у спілкуванні; — час, протягом якого триває повідомлення мовця; — час хезитації

Мімічні ознаки різних емоційних станів

Частина і елементи обличчя	Мімічні ознаки емоцій					
	Гнів	Презирство	Страждання	Страх	Здивування	Радість
Рот	Відкритий	Закритий	Відкритий	Закритий		
Губи	Кутики губ опущені			Кутики губ підняті		
Форма очей	Розкриті й примружені	Звужені	Широко розкриті	Примружені або розкриті		
Блиск очей	Блищать	Тьмяні		Не виражений	Блищать	
Положення брів	Зближені до перенісся			Підняті догори		
Кутики брів	Зовнішні підняті догори			Внутрішні підняті догори		
Лоб	Вертикальні складки на лобі й переніссі			Горизонтальні складки на лобі		
Рухомість обличчя	Динамічне		Статичне		Динамічне	

Складові комунікативного акту

- **КА** – процес, який відбувається в певному місці та в певний час, результатом якого є дискурс (текст)
- 1. Ситуація – фрагмент об'єктивно існуючої реальності; складова – вербальний акт
- 2. Дискурс – вербалізована мовленнєво-мисленнєва діяльність; складові – лінгвістичні та нелінгвістичні компоненти

Прагматичні аспекти комунікації

- пов'язані з впливом суб'єктів один на одного за допомогою мовних засобів (коду)
 - Пов'язані з адресантом
 - Пов'язані з адресатом
 - Пов'язані зі стосунками комунікантів
 - Пов'язані із ситуацією спілкування

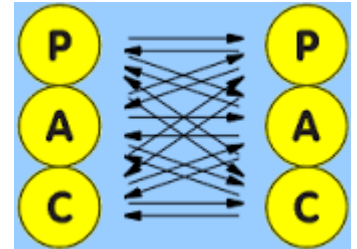
Компоненти комунікативного акту, пов'язані з учасниками спілкування

- Соціальні ролі
спосіб поведінки людини, обумовлений її
соціальним статусом, правилами
(нормами), прийнятими в суспільстві
- Комунікативні ролі
відносно стійка, внутрішньозв'язана й очікувана
іншими система комунікативних вчинків індивіда,
значною мірою визначена його соціальним
статусом, віковими, гендерними, ін. чинниками



Трансакційний аналіз Е.Берна

- Комунікативна позиція Дитини
- Комунікативна позиція Батька
- Комунікативна позиція Дорослого



Стилi спілкування

- Маніпулятивний
- Ритуальний
- Гуманістичний
- +
- Партнерський
- Непартнерський



Стилі спілкування (Роберт Нортон)



- Домінантний
- Драматичний
- Агресивний
- Заспокійливий
- Вражаючий
- Точний
- Надихаючий
- Уважний
- Дружній
- Відкритий



Мовна особистість

Типологія Ю.Караулова:

- Вербально-семантичний рівень (власне мовна компетентність)
- Когнітивний рівень («картина світу»)
- Прагматичний рівень (мета, мотиви, інтереси, установки, інтенціональності)

Типи особистостей

- Гнучкий
- Ригідний
- Перехідний (проміжний)

Теорії міжкультурної комунікації

Теорія широко- і вузькоконтекстних культур

Е.Холла

Культури:

- Ширококонтекстні
- Вузькоконтекстні
- Монохронні
- Поліхронні

Теорія культурних вимірів Герта Хофштеде

- Дистанція влади
- Індивідуалізм – колективізм
- Мускулінність – фемінність
- Унакнення невизначеності

Теорія культурної грамотності Едварда Хірша

Рівні міжкультурної компетентності:

- рівень, необхідний для виживання
- рівень, достатній для входження в чужу культуру
- рівень, що дає змогу сповна реалізувати компетентність мовної особистості

Типологія мовних спільнот і особистостей

Антропологічна модель типів мислення (М. Маєрс, Щ. Лінгенфельтер):

6 бінарних протиставлень базових цінностей

- Орієнтація на час / події
- Дихотомічне / холістичне мислення
- Кризова / некризова орієнтація
- Орієнтація на завдання / людину
- Фокусування на статусі / на досягненні
- Приховування / виявлення вразливості



Мотиваційні типи особистості (Дж.-Д. Белл)

- «той, що командує»
- «той, що атакує»
- «той, що уникає»
- «той, що догоджає»
- «той, що виконує»
- «той, що досягає»

Когнітивні типи особистості (Л. Фрізен)

- «Люди, що сприймають»
- «Люди, що служать»
- «Люди, що вчать»
- «Люди, що співчують»
- «Люди, що спонукають»
- «Люди, що жертвують»
- «Люди, що сприяють»

«Вікно Овертона»

□ **Joseph P. Overton (1960-2003)**

- політична теорія, яка описує «вікно» *можливостей* – межі спектру публічно висловлюваних ідей, які можуть бути прийняті суспільством.

Згідно з цією теорією, політична життєздатність певної ідеї залежить від того, чи потрапляє вона у «вікно», а не від переваг конкретного політика. «Вікно» включає в себе ідеї, які можна вважати прийнятними при поточному стані громадської думки; погляди, яких політик може дотримуватися без побоювань бути звинуваченим в зайвому радикалізмі або екстремізмі.

Зрушення «вікна» відбувається не тоді, коли змінюються ідеї серед політиків, а тоді, коли вони змінюються в суспільстві, яке голосує за цих політиків.

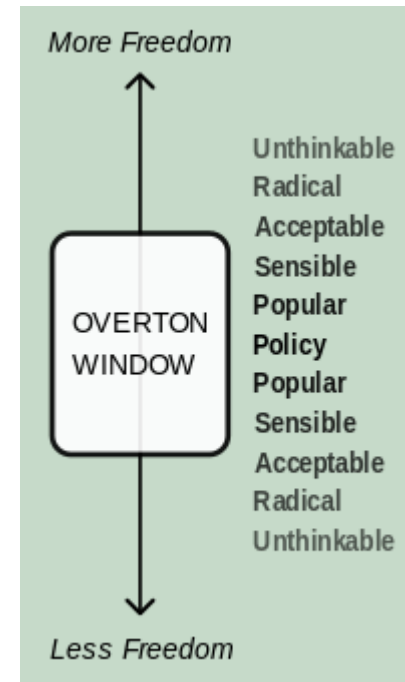


«Вікно Овертона»



- Зміна системи (технологія):
- почати говорити про проблему: **ЯК ЦЕ СМІЛИВО!**
- від обговорення – до можливостей: **ЧОМУ БИ НІ?**
- нова назва, закріплення її у свідомості: **ЕВФЕМІЗМ**
- «це все існувало → це може бути → це потрібно»: **ТАК І ТРЕБА**
- від популярного – до законодавчого: **МИ ТУТ ВЛАДА**

Joshua Treviño



немислимі
радикальні
прийнятні
розумні
стандартні
діюча норма

Володимир Лефевр: «Ідеологію неможливо створити — вона виникне непомітно, сама по собі»