

## ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ ЛИЧНОСТИ КАК «ФИЛЬТР» ФОРМИРОВАНИЯ ШТАТА ПРЕДПРИЯТИЯ И КОМАНД ПРОЕКТА (ЧАСТЬ 2)

В данной статье рассматривается такой редко учитываемый аспект формирования проектной команды, как личные качества ее участников. Автор приводит конкретные примеры из практики набора персонала, наглядно иллюстрирующие, как осуществляется психолингвистическая идентификация личности.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** методы формирования команд проектов, штата предприятия, кадровый отбор, психолингвистическое распознавание личности, роль языка в менеджменте

### 4. КЛЮЧЕВЫЕ УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ

■ *Недостаток ресурса времени у претендента* для организации осознанного кросс-анализа ситуации. Ведущий в начале собеседования подчеркивает ограниченность времени и управляет процессом таким образом, чтобы претендент не успевал сопоставить ответы на вопросы, задаваемые в разные моменты собеседования, что приводит к рассогласованности ответов в случае лукавства испытуемого.

■ *Состояние эмоциональной напряженности.* Это состояние провоцирует активизацию спонтанных речевых проявлений, а значит, возрастает количество шаблонов, клише, слов-паразитов. В состоянии эмоциональной напряженности возникают значимые сдвиги некоторых показателей акустического сигнала и информационно-смыслового посыла, снижается качество реализации риторики, уровень управления речевыми операциями.



**Неизвестный Сергей Иванович** — к. ф.-м. н., практикующий менеджер проектов, имеет большой опыт руководства крупными проектами в области информационных технологий, систем управления проектами. Автор более 120 публикаций в российской и зарубежной печати. Член IPMA, PMI, СОВНЕТ, других международных организаций. В 2003 г. Российской ассоциацией управления проектами признан лучшим менеджером проектов России (г. Москва)

■ *Переключение с одного языкового кода на другой*<sup>1</sup> позволяет в невербальных проявлениях легче обнаруживать принадлежность индивида той или иной социальной, профессиональной группе или дает возможность специалисту увидеть по крайней мере «очертания» социального статуса человека.

■ *Условия усложнения семантической глубины предложений и усложнения глоссария* общения со стороны ведущего приводит к примитивизации речевой деятельности испытуемого. В подобных условиях уменьшаются возможности смыслового анализа ответов на вопросы, что приводит к усилению интуитивной и реактивной составляющих в откликах, с помощью которых проявляются неуправляемые, незавуалированные характеристики испытуемого.

■ *Увеличение интенсивности передаваемой информации* резко снижает качество анализа входной информации, что также приводит к повышению эмоциональной напряженности и в большей степени выявляет истинную сущность претендента.

В ситуациях с нейтральным психическим фоном человек может довольно успешно контролировать свою речь, сообразуя ее организацию с заданными интенцией<sup>2</sup> параметрами. Однако если речевая ситуация сопровождается повышенным эмоциональным фоном, мышление оказывается не в состоянии удерживать индивида в несвойственной ему речевой обстановке. Психика в данном случае самодостаточна, она подавляет мышление, и в абсолютном большинстве случаев человек проявляет стереотипные признаки своей социальной группы, обнаруживая тем самым принадлежность к ней.

В целом во время собеседования ведущий создает такую обстановку, что в процессе собеседования его условия постепенно усложняются, с целью выявления предельных границ

самообладания, самоуправления претендента. При этом изучаются потенциальные профессиональные возможности претендента, его интеллектуальные, организационные ресурсы, способность к работе в экстремальных, нестандартных, некомфортных ситуациях.

## 5. ПРИМЕРЫ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

Специалисты психолингвистики отмечают, что с личностными особенностями, такими как жизненная сила (витальность), сфера чувств, тревожность, нервозность, социабельность, можно сопоставить физические характеристики речи: высоту тона, громкость, окраску, темп, ритм, способы акцентирования [14]. Рассмотрим некоторые лингвистические характеристики в зависимости от психоэмоционального темперамента личности.

*Холерик* (стремительный, с сильными быстро возникающими чувствами). Эмоциональность уменьшает короткие паузы и короткие участки артикулирования, увеличивает более длинные. Витальность характеризуется громкой звучной речью, хорошей артикуляцией, четким ритмом. Напряженная, высокотональная речь характерна для волевых субъектов. У индивидов с развитым абстрактным мышлением преобладает синонимия, антонимия, обобщение. Данный тип может соответствовать основным требованиям, предъявляемым к менеджерам проектной деятельности.

*Флегматик* (спокойный, медлительный, слабо-возбудимый). У лиц с инертным складом психического реагирования преобладает монотонность с малым диапазоном тональных вариаций; в речи имеют место недостаточная тональная выразительность, нарушение ритма, замедленный темп, удлинение пауз. Данный тип соответствует основным требованиям, предъявляемым к менеджерам

<sup>1</sup> Языковой код — перевод информации континуальной мысли в форму слов, предложений, фраз при помощи языковых средств: смена языка, одной системы профессионального арго на другую; переход с одной языковой нормы на другую, с одного диалекта на другой, от одних речевых конструкций к другим, например, от структур «тема — рема» к структурам «рема — тема» и т.д. — *Здесь и далее прим. авт.*

<sup>2</sup> В данном случае интенция — намерение, направленность сознания.

производственной деятельности. Разновидностью флегматика является *меланхолик*, склонный к угнетенному состоянию, мрачным мыслям.

*Сангвиник* (легковозбудимый, эмоциональный, легко переходящий от одной эмоции к другой эмоции). Речь разнообразно и богато интонирована. У этих людей, как правило, отсутствует плавное связанное сочетание слов.

Психолингвистика отмечает, что чем ниже подвижность речи (высокая ригидность), тем хуже структурируется и обобщается жизненный опыт, интеллект индивида.

## 6. НЕКОТОРЫЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ПАТОПСИХОЛОГИИ

Одной из главных задач топ-менеджмента предприятия, руководителей проектов является создание штата предприятия, команд проектов из психически здоровых людей. Если в команду входит человек, больной шизофренией (патологией «раздвоение личности»), то поведение такого человека плохо поддается прогнозированию и работы с участием подобных людей будут плохо управляемы или вообще неуправляемы. Важность хорошо работающего в этом отношении «входного» кадрового «фильтра» очевидна.

Лишенная эмоциональной окраски речь является одним из признаков психического нездоровья человека. Речь шизофреников на ранних стадиях заболевания характеризуется невнятностью, бессвязностью, нарушениями артикуляции, немотивированным варьированием громкости речи. Усугубление заболевания сопровождается упрощением синтаксической структуры предложения, ошибками в управлении глаголов, ошибочным выбором лексем из синонимического ряда [15]. В ситуациях повышенной эмоциональной напряженности больные с психическими патологиями проявляют рассеянное восприятие, неадекватное поведение в речепроизводстве. Некоторые психолингвисты отмечают, что в подобных ситуациях в речи испытуемых начинает

преобладать количество глаголов над прилагательными и снижение словарного разнообразия. Прогрессирование болезни обуславливает нарастание индифферентного отношения к речи, больные перестают пользоваться речью в ситуациях, не имеющих для них прямого личностного смысла. Подобную ситуацию не всегда удается диагностировать, поскольку в случае эмоциональной заинтересованности в теме, в результатах, к которым эта беседа может привести, психически нездоровый человек побуждается к активной речевой деятельности. Таким образом, ведущий собеседование при отборе кадров должен обладать технологиями динамического изменения тематики и направленности беседы, чтобы уверенно выявлять патопсихологические свойства претендентов на вакантную должность.

## 7. ПСИХОТИПЫ «ИНТРОВЕРТ» И «ЭКСТРАВЕРТ» В ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКОМ ПРОЯВЛЕНИИ

Как отмечал К.Г. Юнг, который ввел понятие психотипов, несмотря на определенную степень условности деления людей на интровертов и экстравертов, за этим делением стоят объективные и принципиальные отличия, хотя в некоторых случаях границы разделения не являются четкими и однозначными. Это же относится и к их психолингвистическим проявлениям.

Устная речь интровертов по сравнению с экстравертами характеризуется большей длиной предложений, употреблением большего числа союзов, прилагательных и наречий, личных местоимений. В целом люди, употребляющие в речи более длинные предложения, воспринимаются как более замкнутые, принципиальные, властные, осмотрительные, напряженные. Речь экстравертов более разнообразна с точки зрения употребляемого словарного запаса, они чаще используют существительные, а также большое количество предложений для выражения замысла речи. Интроверты склонны к частым паузам в

речи, экстраверты чаще используют прием «слово за слово». Интроверты проявляют тенденцию к большей вариативности в ответах по сравнению с экстравертами.

## 8. ВЕРБАЛЬНЫЕ ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Вербальные (языковые, словесно-логические, построенные на использовании системы языка) проявления представляют собой следующие уровни:

- объем знаний языка<sup>3</sup> (знание большого запаса лексики и основных законов построения языковых конструкций);
- интериоризация (умение реализовывать и воспринимать высказывание в соответствии с внутренним планом речевого поступка);
- насыщенность языковыми средствами;
- адекватный выбор языковых средств;
- адекватный синтез (соответствие порожденного текста содержательным и коммуникативным задачам).

В отличие от фонетико-фонологических, морфологических, синтаксических (формальных грамматических параметров) лексико-семантические (т.е. содержательные) параметры речевой деятельности осознаются говорящим.

Вербальные проявления реализуются через индивидуальные способы формирования и формулирования мысли с помощью отбора слов, связности, комплексированности, логичности. Ведущий собеседование проводит анализ этих аспектов вербального проявления: способность употреблять те или иные специфические слова, владение профессиональным и общекультурным глоссарием; способность бегло говорить при понимании (или непонимании) смысла всех произносимых слов, способность к языковой креативности; фонетические особенности языка испытуемого, выделение штампов, клише, аргументов и т.д.

Лексикон, стиль речи, фонетические особенности являются индикаторами принадлежности к социальной, этнической, профессиональной группе и являются средствами вербального проявления личности.

Интересно отметить стиль, характер, общее построение ведения диалога, например, в зависимости от уровня образованности человека. Образованные люди дают вводную информацию, объясняют содержание, делают иллюстрации, определяют участников, время и место, используют квалификации. Недостаток образования выражается в том, что говорящий не может выйти из мысленного круга «своих», близких людей из его профессиональной или социальной группы, не может окинуть взглядом общую ситуацию, связанную с данным мероприятием, т.е. перейти на более абстрактный, теоретический уровень осмысления ситуации. Такой человек ведет диалог, не заботясь об адресате, о том, насколько адекватно собеседник понимает его. Обычно человек с хорошим образованием организует посыл мысли посредством речи через конструкции типа «тема — рема», т.е. сначала изложение известных фактов, а затем новые логические построения и выводы. Человек с недостаточным образованием часто вообще пренебрегает описанием темы, а сразу же пытается иметь дело с ремой. Как правило, такого человека либо изначально плохо понимают, либо (что бывает очень часто) понимают некорректно, неадекватно. Последствия подобных личностных характеристик для менеджмента обычно бывают резко отрицательными, являясь причинами управленческих рисков и хаоса, уровень «управленческой шизофрении» значительно возрастает. К этим психолингвистическим проблемам добавляются еще и морально-нравственные, такие как намеренное искажение информации, ангажированность, диффамация, что приводит к ситуациям, когда топ-менеджеры в возникновении проблем винят всех вокруг, только не себя («Ты меня неправильно

<sup>3</sup> Следует заметить, что владение родным языком не может быть правильным или неправильным, оно может быть большим или меньшим.

понял», «Вам следовало бы лучше шевелить мозгами», «Никто не хочет думать, я должен за всех...» и т.п.). Необразованный человек обычно лингвоцентричен: он изначально полагает, что термины, сокращения, которые он употребляет, должны быть понятны собеседнику. Более того, малообразованные менеджеры часто кичатся тем, что употребляют в речи вычурные специфические словосочетания, сложные аббревиатуры, полагая при этом, что именно такой стиль общения с окружающими и есть проявление и доказательство их высокого профессионализма. Анализ подобных ситуаций очень плодотворен для выявления вербальными средствами непрофессионалов, стремящихся занять особенно высокие менеджерские должности.

Одним из универсальных вербальных средств является намеренное несоблюдение (или соблюдение) языковых норм. Такое поведение может иметь помимовольный и намеренный характер. В первом случае у ведущего собеседование есть возможность проанализировать и определить природу ненормативной реализации фонетического и лексического аспектов, и индикация социальных свойств испытуемого может быть очень успешной. Иногда сотрудники кадрового подразделения намеренно не соблюдают языковые нормы, чтобы спровоцировать испытуемого на предмет выявления устойчивости психики, характера и качества полученного образования, определения среды, в которой человек воспитывался, получил образование, обрел опыт и профессиональные навыки.

## 9. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

К невербальным проявлениям в психолингвистике относят несловесные, неязыковые виды межличностных коммуникаций: интонация, мимика,

выражение глаз, жесты, позы, особенности вазомоторики и т.д. В проблемах отбора кадров топ-менеджерам, сотрудникам кадровых служб часто бывает затруднительно распознать профессионала среди дилетантов. Как правило, претенденты на вакансию стараются не только произвести положительное впечатление на ведущего собеседование, но и перевести его из оппозиции на свою сторону. «Опытный» дилетант, стремящийся занять хорошую должность, может использовать большой арсенал средств для достижения цели. Среди этих средств одним из эффективных является языковая система, код языка. Конечно, в этих ситуациях большую роль может играть внешность, способность расположить собеседника к себе, когда тактический контроль речи со стороны проводящего собеседование ослабевает. Часто претенденты используют в речи имплицитур<sup>4</sup>, адресованные «экзаменатору» и повышающие его мнение о самом себе и о собеседнике, т.е. претенденте. Использование имплицитур подразумевает наличие хотя бы минимальных знаний о том, с кем разговариваешь, его интеллектуальных возможностях. Античный философ Деметрий по этому поводу говорил: «Ведь тот, кто понял недосказанное вами, тот уже не просто слушатель, но ваш свидетель, и притом доброжелательный. Ведь он самому себе кажется понятливым потому, что вы предоставили ему повод проявить свой ум. А если все в толковать слушателю, как дураку, то будет похоже, что вы плохого мнения о нем» [16]. Сотрудник кадрового подразделения может использовать имплицитур в качестве теста, который либо подтвердит оценку партнера по коммуникации, и в этом случае шансы на реализацию интенции говорящего резко увеличиваются, либо опровергнет ее, и тогда говорящий будет вынужден искать другие рычаги воздействия на собеседника.

В качестве примера имплицитур можно привести следующий эпизод. Сотрудник, ведущий

<sup>4</sup> Имплицитур — это небуквальные аспекты значения и смысла, которые не определяются непосредственно конвенциональной структурой языковых выражений (языковым кодом), т.е. то, что подразумевается, на что намекается. В данной ситуации имплицитур используется в технологии завуалированной лести, которая не высказывается, остается недосказанной.

собеседование, уже кое-что знает о претенденте на вакансию и проводит дальнейшее углубленное его изучение. Ведущий собеседование переходит на более «теплый», интригующий тембр голоса, устремляет расфокусированный взгляд мимо собеседника и медленно произносит: «На совещании, посвященном проекту «Сочи-2014», В.В. Путин подчеркнул первостепенность задачи освоения бюджета проекта, но почему-то при этом не обсуждался основной принцип проектного менеджмента: «В проекте приоритетным является успешное достижение цели, результата проекта при максимуме эффективности, минимуме затрат». В любом проекте, как Вы и цитировали учебник по менеджменту, важным фактором является экономия бюджета. А в реальной жизни что мы видим? Н-да-а-а-а...» Все это высказывание сопровождается скрытым сканированием невербальных реакций испытуемого боковым зрением, но, произнося последнее слово, собеседник фокусирует взгляд на испытуемом и подчеркнута вопросительно-одобрительно смотрит ему в глаза.

В подобных ситуациях большое значение имеют комплексные аналитические способности собеседника: одно дело, когда он только слышит высказывание, другое — когда есть и визуальная поддержка, способная нейтрализовать либо усилить интенцию. Однако здесь нужно иметь в виду, что интенция может быть не только явной, но и латентной (скрытой). Во втором случае ведущий собеседование прибегает ко всему комплексу поведенческих невербальных средств, которых обычно бывает вполне достаточно для идентификации личности (например, пословица «На воре и шапка горит»).

Опытный сотрудник кадрового подразделения в исследовании невербальных проявлений особенно продуктивно использует многофакторный анализ голоса испытуемого. Психологи утверждают, что точно имитировать голос — сложная задача, поскольку он связан с внутренней жизнью личности. Степень громкости голоса имеет определенную корреляцию с социальным

статусом. С другой стороны, этот параметр зависит от обстановки, условий коммуникации (официальные, дружеские, интимные и т.д.). Не менее значимым является и высота голоса. В США, например, высокий голос ассоциируется с женственностью, нерешительностью, общительностью, а низкий — с ориентацией на высокий статус в социальной группе. У мужчин-американцев низкий голос может быть также показателем предрасположенности к депрессиям [16].

Одним из невербальных проявлений может служить молчание или паузы (а также их длительность и частотность), которые свидетельствуют о психическом состоянии индивида, о его социальной принадлежности, возрасте, профессиональных склонностях. Молчание коммуникативно значимо, когда собеседникам есть о чем помолчать. Каждый сам для себя определяет время, место и степень коммуникативной значимости молчания. Особенно значимым молчание может быть в сплоченных коллективах, в проверенных временем, делами, трудными ситуациями командах. Тогда, когда невозможно говорить, собеседники молчат. Молчание может быть красноречивее слов. Коммуникативное молчание интерпретируется как целенаправленное действие. Молчание является основной предпосылкой важной российской технологии менеджмента — «логики умолчания». В российском бизнесе профессионализм менеджера определяется тем, с какими минимальными коммуникативными ресурсами менеджер понимает руководство. Для топ-менеджеров, для руководителей предприятия сотрудник является высокопрофессиональным, если он понимает, что от него требуется не то что с полуслова — с полувзгляда, по невербальному проявлению вазомоторики руководителя видеть общую и конкретную ситуацию, уяснять постановку задачи адекватно пониманию руководства без дополнительных объяснений. Человек может не произнести ни слова, и это будет означать, что он полностью принимает предложение (как в пословице «Молчание — знак согласия»).

В национальных языковых коллективах невербальные реакции могут сильно варьироваться. Так, движения головой, сопровождающие «да» и «нет», имеют противоположное значение у русских и болгар. Отличаться могут жесты и телодвижения, обозначающие благодарность; показывание языка имеет противоположное значение в Италии и Южном Китае; один и тот же жест рукой в Латинской Америке означает «иди сюда», а в Северной — «уйди». В европейской и американской культурах свист имеет разное значение. Русские сопровождают счет («во-первых», «вторых» и т.д.), загибая пальцы на левой руке, начиная с мизинца, указательным пальцем правой руки; немцы, французы сжимают правую руку в кулак, а затем, делая каждый раз по одному отрывистому небольшому движению кисти, разгибают один палец за другим, начиная с большого. Таких примеров можно привести очень много: они показывают, что невербальные проявления реализуются не только на эмоциональном, но и на рациональном фоне.

Невербальные проявления поведения индивида показывают единство деятельности сознания и языка. Однако в случае билингвизма, когда человек в одинаковой степени владеет двумя языками и считает их родными, распознавание личности лишь анализом языкового материала значительно осложняется. В этой ситуации специалисты целенаправленно подключают анализ речи сопровождающейся визуальной поддержкой. У каждой нации есть свой набор невербальных средств поведения, не контролируемых сознанием и являющихся обязательным признаком речи индивида. Тем не менее лингвисты считают, что родным языком может быть один язык, поскольку языковое сознание индивида не может вместить в одинаковой мере две разные языковые системы. Однако следует различать такой билингвизм и диглоссию — взаимодействие двух сосуществующих разновидностей одного и того же языка (например, один и тот же носитель в разных ситуациях может использовать кокни, просторечный вариант

английского языка, и «BBC-английский», язык официального Лондона; «христианский арабский диалект» и «мусульманский арабский»). Диглоссия имеет несколько форм: литературный язык / диалект; литературный стандарт / сленг; кодифицированный литературный язык / разговорный литературный язык. Это обстоятельство должно быть принято во внимание специалистом, проводящим собеседование, для того чтобы уйти, с одной стороны, от неоднозначности выводов при работе в двух разных языковых системах, с другой — чтобы эффективно использовать случаи билингвизма или диглоссии в сочетании с другими элементами изменения языкового кода, например для активизации невербальных проявлений.

Невербальное проявление речи заключается в том, что в нем общие психологические закономерности выступают в наиболее явном и доступном исследованию виде [15]. Следует отметить, что невербальные проявления максимальны в напряженной эмоциональной ситуации. В этом случае проводящий собеседование определяет уровень профессиональной устойчивости испытуемого, глубину его возможностей самоуправления (что важно при отборе менеджеров и особенно топ-менеджеров) вплоть до проявления явных признаков невербального речевого поведения (некорректные ударения, фонетические ошибки, «проглатывание» звуков, окончаний, слова-паразиты и т.д.) и уже на данном этапе начинает дифференцированный анализ речи как аккумулятора не только психологических, но и социальных свойств личности. Психологические проявления в речи, как правило, адекватны речевой ситуации. Они определяют сиюминутное состояние индивида, в то время как социальные характеристики речи представляют собой не спорадические реакции на ситуативные речевые раздражители, а устойчивые речевые маркеры, выделяющие данного индивида и его социальный статус из возможно скрываемой неясной (для сотрудника, ведущего собеседование) среды.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях, когда качество российского образования в области менеджмента<sup>5</sup> остается неудовлетворительным, когда дипломы, аттестаты, сертификаты, трудовые книжки содержат недостоверную информацию, работодателям, топ-менеджерам, кадровым службам приходится решать сложные проблемы при отборе специалистов в штат предприятия, в команды проектов. В процессе идентификации личности особенно продуктивными, а подчас незаменимыми становятся психолингвистические технологии.

Язык является средством, объединяющим общество, но, с другой стороны, он служит средством дифференциации на социальные группы, профессиональные объединения. Взаимодействие индивидов внутри этих объединений регламентируется системой языка и его нормами. Система обеспечивает каждому человеку равные возможности в достижении цели, однако разные люди используют для этого разные языковые средства, что и является ключевым аспектом в выявлении характерных особенностей личности. Сама по себе лингвистическая идентификация личности бывает затруднена, неоднозначна, но в сочетании с психологическими аспектами, в едином комплексе лингвистики и психологии задачи идентификации личности решаются весьма продуктивно.

Психика и мышление в отличие от человеческой речи не регламентированы внешними жанрами. Лишь после преобразования в речь мысль искажается (например, народная мудрость «Мысль изреченная есть ложь»). Трансформация мысли в речь является тяжелой работой, в которой подчас исходное намерение и конечный результат имеют лишь приблизительное сходство. Причем вербальные средства в большей степени, чем невербальные, способствуют преобразованию «истины» (мысли) в «ложь» (высказывание). Тем не менее современные технологии лингвистического анализа позволяют с определенной

степенью уверенности высказывать суждение о внутренней конституции индивидуального носителя речи, а в сочетании с технологиями психоанализа результаты идентификации личности становятся объективно значимыми.

При построении коллектива или команды руководство должно создавать условия, в которых ресурсы этого коллектива консолидируются. В процессе этой консолидации наряду с культурными и идеологическими категориями важную роль играет создание лингвистической, языковой однородности, которая служит благоприятной средой для эффективного применения профессиональных навыков членов команды.

Каждое национальное общество по-своему определяет функциональные возможности своего «путеводителя» (языка), но каким бы он ни был по форме, язык-путеводитель имеет у всех наций одну общую черту — способность привести каждого индивида к желаемой цели [10].

В большинстве случаев речевое поведение обусловлено психическими и мыслительными стереотипами, сложившимися в данной группе людей или в коллективе профессионалов. Это речевое поведение варьируется в зависимости от этнического, культурного, географического, исторического, языкового окружения. Специалист, проводящий испытания индивидов, обязан учитывать эти факторы, знать основные направления динамики этих процессов. Лингвистическая интерпретация речи и речевого поведения предполагает анализ бессознательных стереотипов, включающих в себя не только макросистему языка, но и весь комплекс невербальных явлений, дающих точные сведения о человеке. Образование и профессия прочно и надолго «привязывают» личность к определенному инвентарю языковых средств, имеющих разный диапазон речевой вариативности, определяемый интеллектом и психикой личности. В любой другой форме деятельности человек может скрыть те или иные профессиональные недостатки, но анализ речи,

<sup>5</sup> И по-видимому, не только в этой области.



по-видимому, является единственным способом увидеть реальное положение дел.

Если руководство предприятия, топ-менеджеры искренне заинтересованы в высокой производительности труда, прибыльности бизнеса, эффективности выполнения проектов, которые достигаются прежде всего за счет консолидации

сотрудников в командах проектов профессионалов высокого уровня, оно обращает особое внимание на качество отбора кадров. В этом процессе без технологий объективной идентификации личности, без инструментария психолингвистики в настоящее время обойтись практически невозможно.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Light M., Berg T. (2000). *The Project Office: Teams, Processes and Tools*. Gartner group: Strategic Analysis Report. September 27. — [www.gartner.com](http://www.gartner.com).
2. Gareis R. (1993). *Management by Projects: Specific Strategies, Structures and Cultures of the Project-Oriented Company*. Vienna.
3. The Standish Group. *Extreme CHAOS 2001*. — [www.standishgroup.com](http://www.standishgroup.com).
4. Dong Ch., Chuah K.B., Zhai L. (2004). «A study of critical success factor of information system projects in China». *Proceedings of PMI Research Conference*.
5. Выготский Л.С. Собрание сочинений: В 6 тт. Т.6. Научное наследство. Мышление и речь. — М.: Педагогика, 1984. — 400 с.
6. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. — М.: Языки русской культуры, 1999. — 896 с.
7. Виноградов В.В. Личность // История слов. — М.: Толк, 1994. — 1138 с.
8. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. — СПб.: Питер, 2009. — 400 с.
9. Калентьева Т.Л. Психологический анализ речи как способа формирования и формулирования мысли в процессе говорения: Автореф. дис. канд. психол. наук. — М., 1989. — 24 с.
10. Наумов Н.Н. Лингвистическая идентификация личности. — М.: УРСС, 2007. — 240 с.
11. Мшвидобадзе Р.Г. Распознавание социальных установок через грамматические параметры речи: Автореф. дис. канд. психол. наук. — Тбилиси, 1984. — 17 с.
12. Манеров В.Х. Экспериментально-теоретические основы социальной идентификации и интерпретации говорящего: Автореф. дис. докт. психол. наук. — М., 1993. — 43 с.
13. Головин Б.М. Основы культуры речи. — М.: Высшая школа, 1988. — 320 с.
14. Баранов А.Н. Введение в прикладную лингвистику. — М.: УРСС, 2001. — 360 с.
15. Леонтьев А.А. Психология речевого общения. Автореф. дис. докт. филол. наук. — М., 1975. — 48 с.
16. Карасик В.И. Язык социального статуса. — М.: Гнозис, 2002. — 333 с.

*Статья публикуется в редакции автора.*