

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА ВИДЕОЗАПИСИ ПОДГОТОВЛЕННОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ

Нестерець Карина

Что такое невербальная коммуникация ?

Под понятием «невербальная коммуникация» подразумевается обмен информации между индивидами без использования речевых и языковых средств общения. Передача данных осуществляется за счет мимики, жестов, пантомимики, изменение мизансцены и многого другого. Инструментом данного общения является тело индивида.

Данный способ общения позволяет передать больше информации о коммуникаторе: его темперамент, настроение, эмоциональное состояние в момент общения, социальный статус, отношение и характер восприятия какой-либо информации.



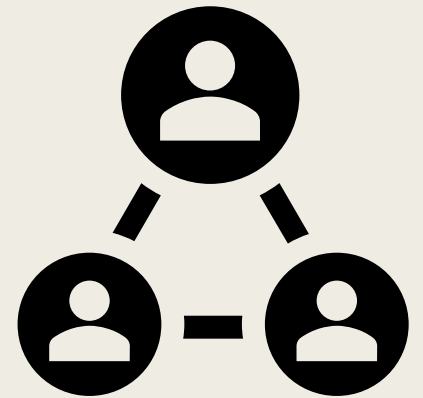
Функции невербального общения:

- Дополняют текстовое сообщение, подкрепляя его смысл.
- Заменяют пропущенный речевой элемент.
- Предоставляют дополнительную информацию.
- Управляют речевой коммуникацией.
- Выражают эмоции.
- Передают отношение к партнёру коммуникации.
- Показывают индивидуальные качества человека.



Элементы невербальной коммуникации:

- Кинесика – совокупность мимики, взглядов, жестов и поз.
- Просодика - голосовые и интонационные средства.
- Такесика – основан на различных прикосновениях.
- Сенсорика – взаимодействия с другими индивидами, чувственное восприятие, проявление ощущений.
- Проксемика - пространственная структура общения.
- Хронемика – использование временной структуры общения.
- Акулексика – коммуникации осуществляются при помощи взглядов.





Обучение на
стилиста с нуля |
Бесплатный курс
от Гоши Карцева



Общая характеристика:

Жанр: рассказ,

Тип речи: описание,

Стиль: разговорный,

Подстиль: разговорно-бытовой,

Речь: частично подготовленная,
монологическая.

Языковые средства:

Подготовленная устная речь характеризуется продуманностью, четкой структурой, определенным отбором языковых средств. Но при этом говорящий все же стремится к тому, чтобы речь была непринужденной, «не по-написанному», походила на непосредственное общение. В данном видео, речь преподавателя может быть как подготовленная так и неподготовленная, поскольку это подготовленный текст который он уже рассказывать много раз.

При подготовленной речи нет достаточной степени самостоятельности или стихийности, спонтанности. Оно опирается на ключевые слова, запомнившиеся мысли-высказывания, а также текстовые структуры их части.

Пример: ключевые слова «стилист, мода, цветотип, топовые специалисты»

Пример: мысли-высказывания «Сейчас стилист- каждый второй, а преподающий стилист — каждый третий», «Меня чуйка моя никогда не подводит»

Риторические вопросы: «А я кто? Правильно, Гоша Карцев».

Термины:

- Цветоведьма – сторонник цветового анализа внешности
- Скидка – добровольное, одностороннее снижение стоимости товара.
- Цветотип – сочетание цвета глаз, оттенка кожи и натурального цвета волос
- Женщина-осень – теплый цветотип девушки
- Женщина-весна – теплый цветотип девушки
- Стилль - форма жизни и деятельности, характеризующая особенности общения, поведении и склада мышления

Жаргонизмы:

- Фишка – особенность, приколы, затея
- Чуйка – интуиция, чутье
- Топить – поддерживать кого-либо, что-либо

Заимствование слова:

- Бонус - лат. Bonus - добрый, хороший; премия
- Премьера - фр. Première - «первая», «первый показ», «первое представление».
- Мода - фр. *Mode*, лат. *Modus* - мера, образ, способ; совокупность привычек, ценностей и вкусов, принятых в определённой среде в определённое время
- Промокод - англ. *Promo code*; состоящая из букв и/или цифр совокупность символов, дающая право на приобретение товара или услуги на специальных условиях
- Комментарий - лат. *Commentārius* — заметка, записка, толкование; пояснение либо отзыв к какому-либо тексту или высказыванию
- Стилист - фр. *Styliste* – то же от лат. *stīlus* "палочка для письма, почерк, стиль"
- Гардероб – фр. *Garderobe* (*garde-robe*), из *garde* «хранение» + *robe* «платье»

Невербальная коммуникация:

- Внимательный взгляд, зрительный контакт с паузами каждые 10 секунд – располагает к собеседнику
- Высокий тон голоса, четкая уверенная речь – показывает энтузиазм
- Поза нога на ногу для большинства людей обозначает комфорт
- Сидя, руки на коленях свидетельствует об уверенности и готовности действовать
- Жест «Виктория» обозначает победу, успех
- Умеренная жестикуляция, открытые ладони – уверенный в себе человек, показывает дружелюбие и готовность помочь
- Размахивание руками - человек не может сдерживать эмоции, чрезмерно возбужден





Чешско-русский словарь:

- Стилист – Stylista
- Мода – Móda
- Цветотип - Barevný typ
- Промокод – Promo kód
- Комментарий – Komentář
- Топовые специалисты - Špičkoví specialist, nejlepší odborníci
- Стиль – Styl

Источники:

- <http://spsu.ru/university/struct/>
- <https://cyberleninka.ru/article/n/neverbalnye>
- <https://gb.ru/blog/neverbalnye-sredstva-kommunikatsii/>
- <https://argo.academic.ru/6005>
- <https://studfile.net/preview/8770333>





СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!