

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИТЕРАТУРНО-ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ**Yunusova Aziza Akhmedjanovna***Bukhara State University***Mustafoyeva Sarvinoz***Bukhara State University*

Аннотация: *Литературный персонаж может проявлять себя вербально (словесно) и невербально (используя другие способы кроме речи). Это статья рассматривает виды вербальных и невербальных характеристик языковой личности в литературе.*

Ключевые слова: *вербальная и невербальная коммуникация, общение, языковая личность, манера, общение*

Вербальная коммуникация похожа на танец — все дело в выражении и обмене идеями, мнениями, мыслями и чувствами, используя только произнесенные слова. Это неотъемлемая часть любого разговора и ключ к построению отношений и взаимопониманию. Чтобы добиться успеха в вербальном общении, вам нужно знать, как выражать себя с помощью правильного тона голоса, уверенности и дикции.

Три основных элемента эффективной речи — это ясность, структура и выразительность. Ясность означает использование простых слов, понятных каждому; структура требует логической организации ваших мыслей, а выражение включает в себя добавление невербальных жестов или выражений лица, чтобы помочь донести ваше сообщение. Также важно обращать внимание на то, как слова звучат, когда они произносятся вслух — например, кукла против рулона! Вот почему знание звуков слов так важно для успешного общения. Вербальное общение — это не только разговор, но и умение слушать и понимать, что говорят другие! Оттачивая свои вербальные навыки, мы можем создавать значимые связи с окружающими нас людьми, а также повышать нашу способность общаться в будущем.

Вербальное общение — это обмен идеями, мыслями, мнениями и чувствами посредством устной речи — жизненно важная часть любого коммуникативного процесса. Словесные символы абстрактны; они могут означать разные вещи в зависимости от контекста, в котором они используются. Но когда вербальное общение эффективно, оно похоже на мост между людьми: укрепляет доверие, строит отношения и способствует пониманию. Это бесценный инструмент для связи с другими.

Внутриличностное общение предполагает, что один человек посылает сообщения самому себе, как секретный разговор между двумя людьми. Это

невероятно приватная форма и более четкая манера общения, и никто другой не может быть вовлечен в процесс.

Межличностное общение предполагает обмен сообщениями между двумя людьми — двусторонний процесс отправки и получения. Это требует навыков вербального общения, таких как говорение и слушание, как танец между двумя партнерами. Невербальное общение также имеет важное значение — язык тела и выражение лица могут помочь передать предполагаемое сообщение. Межличностное общение жизненно важно для формирования отношений; это как строительные блоки доверия и понимания между двумя людьми.

Общение в малых группах — это обмен сообщениями между двумя людьми — это разнонаправленный разговор. Когда несколько человек участвуют в молчаливых разговорах, можно легко увидеть преодоление коммуникативного барьера, поскольку трудно уследить, кто что говорит. Примеры включают обсуждения в малых группах, собрания совета директоров и командные собрания.

Информирование общественности — это мощный инструмент, но как сделать так, чтобы ваше сообщение было услышано? Это односторонняя форма общения, используемая для передачи сложных понятий в простой для понимания форме. Оратор обычно пытается быстро донести свою точку зрения до большой группы людей, но размер аудитории может быть проблемой. Цель публичного общения всегда состоит в том, чтобы информировать, обучать и вдохновлять тех, кто слушает.

Вербальное общение является жизненно важным навыком, обеспечивающим ясность, сосредоточенность и способность следовать социальным нормам. Это ценный актив в любом контексте — будь то работа, социальные или личные отношения. Когда мы понимаем, как эффективно использовать словесное общение, это может привести к положительным результатам для других.

Невербальные характеристики человека

Невербальная коммуникация или язык тела — это использование жестов, тона голоса, мимики, положения тела и т. д. для отправки сообщения. Но почему так важно распознавать эти беспроводные сигналы? Язык тела является важной частью общения и помогает вам передать эмоцию или чувство другим людям. В зависимости от того, как вы говорите и ведете себя, вы можете расположить людей к себе, привлечь их к себе, завоевать доверие или заставить их бояться или произвести на вас негативное впечатление. Язык тела — ключевая часть общения, которая важна не только в личной сфере при разговоре с семьей, супругом или детьми.

Существует множество различных типов невербальной коммуникации. В этой статье мы сосредоточимся на десяти основных типах, которые мы считаем важными.

Выражения лица. Одна важная вещь, о которой многие люди не знают, заключается в том, что выражения лица универсальны. Если вы смотрели сериал «Обмани меня», то уже знаете, что существует семь основных эмоций. Это печаль, гнев, отвращение, страх, удивление, презрение и счастье. Несмотря на то, что наши культуры могут формировать наше мировоззрение и поведение, выражения лица универсальны во всем мире. Однако, когда мы переживаем разные события, у нас может возникнуть соблазн сделать это. Например, в случае с публичным выступлением, когда по телу ползут страх, стыд, тревога и другие негативные эмоции. У вас будет соблазн скрыть их из-за того, что люди могут подумать о вас.

Жесты. Есть много типов жестов. Все мы знаем, что некоторые из них являются преднамеренными, например, махание рукой или указывание пальцем, а другие нет. Например, есть адаптирующие жесты, такие как прикосновение к некоторым частям тела, кольца, щелканье ручкой и так далее. Они часто отображаются, когда кто-то в беде. Во время презентации вы можете заметить, что некоторые выступающие используют такой жест.

Поза и движение. Поза и движение являются ключевыми факторами языка тела. Большинство людей прибегают к успокаивающему поведению или действиям в стрессовые моменты. Поза и движения могут сказать вам, что человек чувствует. Например, поза со скрещенными руками говорит о том, что вы не открыты для новых идей или решений. Или поза со скрещенными ногами известна как поза неповиновения и защиты. Поза и движение посылают информацию об отношении.

Язык тела важен для всех. Это помогает вам приспособить свое поведение к некоторым людям. Это поможет вам установить более прочные связи. Это облегчает процесс поддержки и помощи другим. Мы сообщаем смысл и информацию другим с помощью невербальных сигналов, и мы также воспринимаем действия окружающих нас людей с помощью невербальных сигналов.

При изучении такого невербального поведения крайне важно принимать во внимание действия в группах. Вы можете многое узнать об истинных намерениях человека, наблюдая за его выражением лица, внешним видом и тоном голоса в дополнение к тому, что он говорит на самом деле.

Вербальные и невербальные характеристики художественных языковых образований.

Вербальная коммуникация является одноканальной, поскольку она зависит от устной речи. Вербальное общение основано на согласованном понимании определений слов в языке. Вербальное общение также ограничено; оно начинается и заканчивается произносимыми словами. Невербальная коммуникация многоканальна и непрерывна, потому что тело всегда движется и телеграфирует сообщения в окружающую среду.

В невербальном общении значение вложено в такие контексты, как культурный, социальный, религиозный, национальный, формальный, неформальный и т. д. Значение невербального общения отражает понятные нормы и ценности каждого контекста. Например, в Америке мы приравниваем зрительный контакт к положительному вниманию и уверенности. Однако в Азии зрительный контакт часто считается грубым. Кроме того, существуют разные гендерные нормы, регулирующие невербальное общение. В некоторых частях мира зрительный контакт между мужчинами и женщинами не просто не приветствуется, он запрещен. Другой пример — крепкое рукопожатие, которое в Америке ценится как сильное и позитивное приветствие или прощальный невербальный жест. Однако в азиатских культурах поклон заменяет рукопожатие как подходящую форму приветствия и прощального жеста. При интерпретации или расшифровке невербального поведения в общении очень важно понимать обычаи контекста.

Повторяйте, комплиментируйте, заменяйте, регулируйте и/или противоречьте описанию пяти способов, которыми невербальная коммуникация взаимодействует с вербальной коммуникацией, будь то сознательно и преднамеренно или бессознательно и непреднамеренно.

Повтор: Это когда невербальное общение человека повторяет то, что было сказано. Представьте себе человека, дающего указания и указывающего точное направление.

Комплимент: включает акцентирование или усиление и/или смягчение или приглушение. Движения головы и рук часто используются для акцентирования сказанного. Движения могут обеспечивать драматический акцент и/или указывать или обозначать уменьшение или увеличение громкости.

Замена: Это включает в себя случаи, когда невербальное поведение полностью заменяет вербальное общение. Подумайте, как поражение влияет на человека: осанка может быть сутулой, опущенное положение головы, опущенный взгляд и выражение лица, которое указывало бы на общее чувство печали и/или поражения. Ничего не говоря, часто невербальное поведение человека раскрывает миру его конкретное, если не общее, аффективное состояние.

Регулируйте: это включает невербальное поведение, которое регулирует приливы и отливы разговора. Как во время разговора можно сигнализировать о своем желании говорить? Поднятие руки. Находясь рядом с говорящим, можно похлопать его по плечу, поднять брови или слегка кивнуть головой.

Противоречие: Иногда то, что человек говорит, противоречит невербальному поведению. Рассмотрим оратора, который говорит, что не нервничает, но обильно потеет, у него трясутся руки и срывается голос.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Yunusova, A. (2023). OFZAKI MATHLARHINIG SINFDA GI TAHLILI. ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.Uz), 30(30). https://journal.buxdu.uz/index.php/journals_buxdu/article/view/9182
2. Yunusova, A. (2023). ABOUT LINGUISTIC UNITS IN BILINGUAL SPEECH. ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.Uz), 30(30). https://journal.buxdu.uz/index.php/journals_buxdu/article/view/9171
3. Yunusova, A. (2023). COHERENCE AND COHESION IN ESSAY WRITING. ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.Uz), 30(30). https://journal.buxdu.uz/index.php/journals_buxdu/article/view/9180
4. <https://peepstrategy.com/the-types-of-verbal-communication-you-should-know/>
5. <https://www.chanty.com/blog/non-verbal-communication/>
6. <https://courses.lumenlearning.com/wmbusinesscommunicationmgrs/chapter/verbal-and-nonverbal-communication/>
7. <https://study.com/learn/lesson/verbal-nonverbal-messages-communication-types-skills-examples.html>