

Творческий проект «Анализ коммуникативной ситуации»

Журналисты, 3 курс:

*Ибрахим Рада
Козлова Ольга
Мельникова Екатерина
Сергеев Кирилл
Гузь Анфиса*

РиСО, 3 курс :

*Недодирова Анна
Яковлева Анастасия
Казакова Василиса
Аврамова Мария
Визе Кристина
Иванкова Мария*

1. Тип участников коммуникации, их особенности

Владимир Вольфович Жириновский

Родился 25 апреля 1946 года в городе Алма-Ате (Казахстан).

Юрист, Доктор философских наук, почетный профессор

Московского финансово-юридического университета, почетный

доктор Московского государственного лингвистического университета,

почетный доктор Российской Академии адвокатуры, академик Международной академии экологии и природопользования, академик Академии социальных наук, профессор Московского государственного открытого университета.

Полковник запаса.

Получил звание "Заслуженный юрист Российской Федерации".

Российский политический деятель, заместитель председателя Государственной думы (с 2000 по 2011), основатель и председатель Либерально-демократической партии России (ЛДПР), член Парламентской ассамблеи Совета Европы. 5 раз участвовал в выборах Президента России (1991, 1996, 2000, 2008, 2012). Член Комитета Государственной Думы по обороне.

Член Государственного Совета.

Опубликовал свыше 500 книг, в том числе 100 томов своих произведений под названием "Политическая классика".

Владеет английским, французским, немецким и турецким языками.



Тип участников коммуникации, их особенности

Олесь Алексеевич Бузина

Родился Бузина 13 июля 1969 года в Киеве.

писатель, пишущий на украинском и русском языках, журналист и телеведущий.

Работал в разных киевских изданиях: газетах «Киевские ведомости», «2000»; журналах «Друг читателя», «Лидер», «Натали», «Эго», «XXL»

По специальности — преподаватель русского языка и литературы, но преподавательской деятельностью не занимался.

С 2007 года ведёт авторскую колонку и блог[4] в газете «Сегодня».

Был кандидатом в народные депутаты Украины по мажоритарному киевскому городскому избирательному округу № 223 от партии «Русский блок» и занял четвёртое место.



Факторы усиливающие/ослабляющие коммуникационную позицию	В.В. Жириновский	О.А. Бузина	В.Р. Соловьев
Фактор внешности	<p>Одежда: Классический стиль. Как нельзя лучше вписывается в тему дебатов (программу)</p> <p>Прическа/цвет волос: Короткая прическа, подчеркивает его деловитость. Цвет волос – седой</p> <p>Сложение: Высокого роста ,слегка полноват.</p>	<p>Одежда : Свободный стиль</p> <p>Прическа/цвет волос : отсутствует</p> <p>Сложение : Не высокого роста ,слегка полноват</p>	<p>Одежда: Классический стиль. Подходит большинству людей и уместен в большинстве ситуаций. Он максимально универсален.</p> <p>Прическа, цвет волос: Короткая прическа сигнализирует о его деловитости.</p> <p>Цвет волос – темно русый Сложение: Невысокий рост, стройная фигура.</p>
Фактор взгляда	<p>Взгляд направлен «сквозь» партнера, является выражением неуважения и агрессивности. Часто переводит свой взгляд на ведущего .и на зрителей в зале.</p>	<p>Взгляд направлен строго на собеседника ,иногда переключающийся на ведущего программы</p>	<p>При обращении к собеседнику, сокращает расстояние перед ним, и смотрит прямо в глаза, что является проявлением интереса к собеседнику.</p>

		<p>Осанка: вынужденная, слегка сутулая. Стойка: ноги скрещены, правая впереди левой, опирается на носок.</p>	<p>Осанка: вынужденная, сутулая.</p> <p>Стойка: ноги немного расставлены.</p>
	<p>Усиливает коммуникационную позицию: - усиленная эмоциональность речи; - повышение громкости голоса.</p> <p>Защищает коммуникационную позицию: - размещение за спиной (за столом).</p>	<p>Усиливают коммуникационную позицию: - открытые жесты и поза, обращенные к слушателю;</p> <p>Защищает коммуникационную позицию: - размещение за препятствием (столом).</p>	<p>Усиливают коммуникационную позицию: - приближение к собеседнику, проявление вдумчивости и интереса к коллегам;</p>

Тип коммуникации

По положению отправителя и получателя сообщения в пространстве и во времени – контактная коммуникация;

По наличию или отсутствию опосредующего аппарата : непосредственная;

С точки зрения количества участников – коммуникация - массовая коммуникация;

По однонаправленности/двунаправленности сообщения (информации):
монологическая переходящая в диалогическую;

По способу (средствам) осуществления коммуникации: вербальная
(преобладающая система кодирования идеи);

С точки зрения формы выражения сообщения – устная коммуникация;

По установочной задаче (функции) –воздействующая;

По своим внешним условиям и соблюдению социальных ролей коммуникация - неофициальная;

С точки зрения осуществления в определенной сфере жизнедеятельности – деловая;

2. Модели коммуникации и коммуникативный акт

Программа «**Поединок**» - телепередача, в которой встречаются два известных человека (две стороны, в нашем случае Владимир Жириновский и Олесь Бузина), придерживающихся противоположных взглядов на какую-либо актуальную проблему. Передача выходит на телеканале «Россия – 1» в четверг в вечернее время.

В ходе спора телезрители могут голосовать за участников при помощи телефонных звонков и SMS-сообщений.

Победителем в конце программы становится персона, набравшая больше голосов от народа.. Это говорит о том, что лучшего коммуникатора выбирает целевая аудитория телепередачи. Две стороны находятся друг напротив друга и ведущий, соответственно, между ними.

Трансакционная модель: (смотрит на коммуникацию как на систему, образуемую различными компонентами (источник, сообщение, канал) и видами поведения (кодирование, декодирование, целеполагание):

-Не несет в себе целенаправленный процесс;

-Различие между получателем и источником носит условный характер;

-Одноразовая смена коммуникативных ролей сменяется многократным;

-Предполагает учет качества информации.

-Роли участников коммуникации постоянно меняются: отправитель информации становится ее получателем и наоборот.

Особенности коммуникации:

По положению отправителя и получателя сообщения в пространстве и во времени – контактная коммуникация;

По наличию или отсутствию опосредующего аппарата : непосредственная;

С точки зрения количества участников – коммуникация - массовая коммуникация;

По однонаправленности/двунаправленности сообщения (информации):
монологическая переходящая в диалогическую;

По способу (средствам) осуществления коммуникации: вербальная
(преобладающая система кодирования идеи);

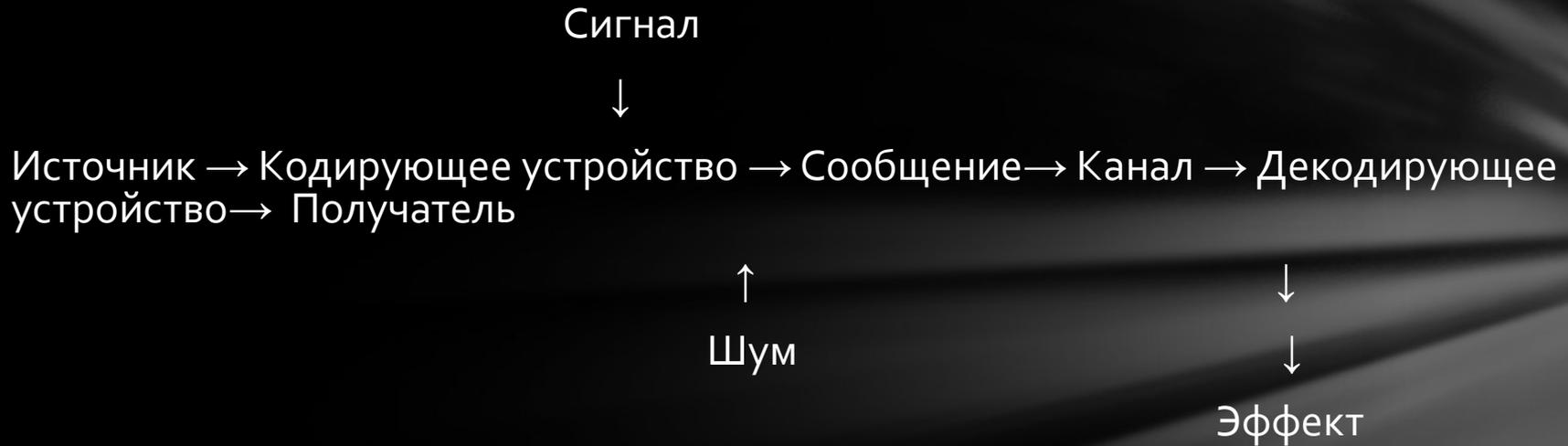
С точки зрения формы выражения сообщения – устная коммуникация;

По установочной задаче (функции) –воздействующая;

По своим внешним условиям и соблюдению социальных ролей коммуникация - неофициальная;

С точки зрения осуществления в определенной сфере жизнедеятельности – деловая;

3. Канал, код и средство (массовой) коммуникации



Источник сообщения: в данной коммуникации выступает мозг одного из субъектов.

Код: вербальные (устная (диалог), слушание) и невербальные средства коммуникации.

Вид диалога: полемический.

Участники пользуются одним и тем же кодом (русский язык, использование понятной терминологии).

Сигнал: звуковая волна.

Канал: Технический-телевидение.

Межличностный (непосредственный обмен информацией между источником и получателем): дискуссия в пределах небольшой группы лиц.

Декодирующее устройство: уши субъекта коммуникации, к которому обращено сообщение.

Получатель: мозг второго субъекта коммуникации.

СМК: Телеканал Россия 1.

Аудитория канала – это 98% населения России. Более 50 млн. человек смотрят канал в странах СНГ и Балтии. Вещание на территории Западной Европы, Ближнего востока, Северной Африки, США и Китая.

Тип массовой коммуникации: интерактивная (смс-голосование, комментарии на сайте канала).

4. Специфика передаваемой коммуникации

Тема: "Обсуждение ситуации в Украине", «Отношения между Россией и Украиной и финансовая помощь, которую наша страна обещала выделить соседям в сложившейся ситуации».

Жанр: Информационно-аналитический; дебаты.

Цель: обсудить возможность участия России в урегулировании политического кризиса на Украине. «Какую позицию должна занять Россия? Может ли "наша хата" оставаться с краю, когда решается судьба братского народа?».

Показать различные точки зрения на данную проблему. Узнать мнение телезрителей с помощью смс-голосования. Узнать мнение телезрителей с помощью смс-голосования.

Идея: Показать противоположные точки зрения на одну проблему, выявить симпатии зрителей с помощью смс-голосования.

Проблема: соотношение внутренних и внешних проблем России, Украины. Хрупкость мирных отношений между странами;

Социальная значимость: информировать зрителей о самых важных и актуальных событиях и проблемах; представлять разные позиции по обсуждаемому вопросу и предоставлять возможность зрителям сделать собственные выводы; предоставлять возможность зрителям высказать свою точку зрения с помощью смс-голосования, поддержав одного из двух выступающих.

5. Коммуникативные стратегии и тактики участников, их коммуникативные позиции в динамике

Владимир Соловьев

Стратегия: регулирование беседы, выяснение мнений участников о том, нужна ли Украине помощь России и что произойдет, если её не будет.

Владимир Жириновский

Стратегия: показать, что Россия не должна помогать Украине, давать ей деньги, так как это будет проигрышем для России. Показать, что Украина гибнет и толком её, как страны, никогда не было.

Тактики:

«Приведение примера». «Советская власть посылала солдат и на Кубу, и в Африку, и в Афганистан».

«Контраст». «Мы – Они. Россия – Украина».

«Прогнозирование». На Украину ни один солдат НАТО не ступит.

«Юмор». Пританцовывая – «кто не скачет, тот москаль». «Я заплачу за поминки».

Переключение внимания. «У нас сегодня замерзло полстраны».

«Провокация». «Украины никогда не было. Родился урод, выкидыш».

Олесь Бузина

Стратегия: показать, что Украина нуждается в помощи и поддержке России. Показать, что Россия способна повлиять на США, чтобы они прекратили давление на Украину.

Тактики:

«Прогнозирование». «Без помощи России все закончится трагически».

Переключение внимания. «Все русские круче, чем американцы».

Привлечение внимания. О красоте Тверской улицы и Кремля.

«Приведение примера». Письмо в американское посольство - словом можно останавливать.

Коммуникативные позиции в динамике:

Ведущий изначально занимает сильную позицию.

Бузина: В начале – позиция сильная. Когда начинает говорить Жириновский, позиция ослабевает. Пытается перебить, вставить свое слово, но это почти не получается.

Жириновский - сильная позиция, т.к. он эмоционален, уверен, много жестикулирует, перетягивает внимание на себя, не дает себя перебить.

6. Условия успешности коммуникации

Условия достижения успешности коммуникации, которые соблюдаются участниками:

- Коммуникативная заинтересованность
- Умение проникнуть в коммуникативный замысел
- Коммуникативная компетентность
- Способность варьировать способы языкового представления
- Знание норм этикетного речевого общения
- Настроенность на мир адресата

Условия достижения успешности коммуникации, которые нарушаются участниками:

- Нарушение паритетности общения (принципа вежливости) и коммуникативного равновесия
- Противоположный взгляд на проблему
- Чрезмерная эмоциональность
- Противоположный взгляд на проблему
- Правила коммуникативного кодекса

Правила коммуникативного кодекса

ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ ДЖ.ЛИЧА

Максима такта- не соблюдена, в конце он переходит на личности, мы-вы, «Украина-организуем поминки». «Страна - выкидыш и урод».

Максима скромности - Соблюдена

Максима великодушия – не соблюдена (так как каждый из них пытается занять сильную позицию)

Максима одобрения-соблюдена

Максима согласия (противоречия углубляются как гостями передачи, так и самим ведущим. Он активно вступает в дискуссию и выражает свое мнение, провоцирует участников дискуссии);

Максима симпатии-(участники дискуссии неблагоприятны друг к другу).

Принцип кооперации Г. Грайса

1. **Максима полноты информации**- не соблюдена
2. **Максима качества информации** – соблюдается
3. **Максима релевантности** – соблюдается
4. **Максима манеры** – не соблюдается

Причины нарушений

- Неприязнь участников друг к другу.
- Противоположный взгляд на проблему.
- Нежелание слушать своего оппонента.
- Эмоциональность.

Коммуникативные барьеры

- Стилистические барьеры - стилистика речи, эмоциональный окрас речи; индивидуальная манера ведения коммуникации; речевые обороты.
- Социальные барьеры участников, связанные с несовпадением социальных ролей.
- Психологические барьеры - личная неприязнь участников коммуникации друг к другу.
- Эгоизм участников, не способность принять чужую точку зрения.

7. Невербальные средства общения

□ Позы

Жириновский - осанка на протяжении всего разговора свободно отклоненная назад, прямая уверенность в коммуникативной позиции. Также «поза армейского сержанта» - все это демонстрируют высокий статус говорящего, его превосходство над собеседником, стремление оказать на него давление.

Бузина - Во время ведения разговора открытая, одна нога вперед, плечи расправлены - уверенность, заинтересованность в коммуникации, однако, во второй части разговора, когда жириновский начинает говорить о России - закрытая поза, склоненная голова, втянутая в плечи - признак неуверенности, скрещенные ноги, он держится двумя руками за стойку, от нее практически потом не отрывается.

□ Жесты

Жириновский:

- кивание головой - согласие с собеседником - функция замещения
 - резкий выброс руки с указанием на собеседника и звуковым сопровождением - согласие - функция замещения, дополнения
 - во время спича - резкие охватывающие движения руками - функция дополнения.
- Жесты чаще риторические - (имеют усилительный характер, усиливают выражаемое содержание, акцентируют отдельные части высказывания, текста в целом) и указательные - обозначают собеседника, причем не ладонью, а пальцем, что является признаком агрессии.

Олесь:

- в основном жесты, сопровождающие вербалистику - эмоционально-оценочные — выражают оценку чего-либо в ходе общения руки к груди как знак просьбы; указательные – выделяют предмет в коммуникативной ситуации, ориентируют собеседника в пространстве (указание пальцем, ладонью, головой); риторические – имеют усилительный характер, усиливают выражаемое содержание, акцентируют отдельные части высказывания, текста в целом. Риторические жесты могут подчеркивать ритмический рисунок высказывания, коммуникативно значимое членение речи (взмахи рукой, движение ладоней к аудитории);







МИР ЖИРИНОВСКИЙ **ОЛЕСЬ БУЗИНА**
на 6102 +7 (495) 995 82 28 +7 (495) 995 82 29 5
163 28 60
из Москвы бесплатный, стоимость одного SMS - не боле



ВЛАДИМИР ЖИРИНОВСКИЙ



ВЛАДИМИР ЖИРИНОВСКИЙ **ОЛ**
SMS 01 на 6102 +7 (495) 995 82 28 +7 (495) 995 1
10000



ОЛЕСЬ БУЗИНА

Подведение Итога:

Разобрав данную коммуникацию на наличие невербальных средств, можно утверждать о том, что самым активным был Владимир Жириновский, более пассивным оказался –Бузина Олесь. Ведущий занимал нейтральную позицию (его миссия выполнена).

По итогам «Поединка» **победил Владимир Жириновский**, набрав 99342 голосов телезрителей в сумме по всем регионам России. Олесь Бузина набрал почти на 30 тысяч голосов меньше.

8. Реальный эффект общения

Реальный эффект: Бузина проигрывает, т.к. по итогам споров у него меньшее количество голосов.

Жириновский- победил с большим преимуществом и в аргументации своей позиции, из-за неожиданного для собеседника опровержения – «Никому, мы помогать не будем», скованно себя не чувствовал. Холодная логика, безусловно, на его стороне, но империя чувств- разрывает на части. Тут все замешано,- и злость на действующую власть, близкие, живущие там. Помочь или нет?! -вопрос, ответ на который получен, а дальше- согласно результатам.