

УДК 316.47

Студ. А. Н. Прокопович

Науч. рук. к. и. н., ст. преп. Коваль О. В.
(кафедра истории Беларуси и политологии БГТУ)

ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛЮДЕЙ

В ПРОЦЕССЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

При исследовании взаимного влияния людей в процессе коммуникации специалисты изучают чувства, мысли и поступки с помощью психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. В процессе межличностного общения происходит постоянное взаимное влияние людей друг на друга, так что в большинстве случаев человек одновременно является и инициатором, и адресатом влияния.

Противоречия между людьми неизбежны хотя бы в силу присущих им различий. Разрешение конфликта можно считать окончательным только в том случае, если участники конфликтной ситуации не просто находят какое-то решение проблемы, ставшей предметом их разногласий, но приходят к этому решению в результате согласия.

Общение людей – это специфический вид коммуникаций, связанный с психическим контактом между реальными субъектами и приводящий к их взаимовлиянию, взаимопереживанию и взаимопониманию [1, с. 30]. Успешность общения зависит от способности личности прогнозировать развитие коммуникативной ситуации. Важно развивать умение прогнозировать ситуацию для предупреждения конфликтов.

Специальное социальное умение – это контактность. Способность вступать в психологический контакт развивается. На эффективность общения влияют внешние факторы: ситуация общения, обстановка общения, особенности коллектива, наличие общего тезауруса (запаса слов). Важным фактором развития личности является выбор постоянного партнера по общению, который будет способствовать общему развитию.

Эмоциями после напряженного общения можно. Для экстремально-го снятия напряжения может быть использовано общее расслабление мускулатуры – релаксация [2, с. 118]. При беспокойстве мышечный тонус повышен, а расслабление несовместимо с ощущением беспокойства.

Основными источниками формирования представления о личности другого человека являются его внешность, поведение, особенности и результаты деятельности. Несмотря на то, что большинство людей понимает, что не существует непосредственной связи между особенностями физического облика человека и его личностными качествами, выводы о таких зависимостях распространены. В то же время есть люди, которые сознательно связывают особенности внешности с качествами личности.

Противоречия между людьми неизбежны хотя бы в силу присущих им различий – в характерах, жизненном опыте, занимаемых позициях и отношении к жизни. Эмоциональная реакция у участников конфликта в этих случаях часто связана с тем, что человек воспринимает собственную позицию как часть своего «Я», своей личности. Именно поэтому человек так и отстаивает ее; он фактически отстаивает себя. Но ведь признать собственное заблуждение или ошибку в отдельном случае совсем не означает признать свою личностную несостоятельность.

Для того чтобы вовлечь человека в разговор, необходимо начинать с того, что является для него интересным или важным. Поэтому самый главный навык при ведении беседы – навык быстрой ориентации в том, что может быть предметом вступительного, так называемого «малого» разговора. «Малый» разговор в большинстве случаев касается тех тем, которые собеседнику приятно или интересно обсуждать. Чаще всего они касаются позитивных сторон его собственной жизни. Цель «малого» разговора – создать благоприятную психологическую атмосферу, заложить основы взаимной симпатии и доверия. Он зачастую не имеет ничего общего с тем «большим» разговором, который был запланирован и должен составить суть встречи.

Современному человеку важно осознать истинные цели своего влияния на других для того, чтобы не пытаться воздействовать на других неконструктивными способами, прикрываясь интересами дела или общества. Осознав свои цели, можно решить, насколько они достойны того, чтобы мы стремились их реализовать, а затем найти конструктивные способы получения помощи и поддержки других людей для их осуществления.

Таким образом, познание других людей в процессе межличностного общения является как результатом, так и условием общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин, Е. П. Эмоции и чувства / Е. П. Ильин. – СПб: Питер, 2001. – 752 с.
2. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения: учебник и практикум для бакалавров / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. – М.: Юрайт, 2014. – 463 с.