

## Стратегии межличностного общения

УО «Белорусский государственный медицинский университет»

*Кузьмина Т.В., Тихоненко Е.В.*

Межличностный характер коммуникации предполагает, что имеет место обмен сообщениями между небольшим числом людей: это непосредственное взаимодействие, когда его участники находятся в пространственной близости, имеют возможность легко осуществлять обратную связь; это взаимодействие личностно ориентировано, т.е. предполагается, что каждый из его участников признает незаменимость, уникальность своего партнера, принимают во внимание особенности его эмоционального состояния, самооценки, личностных характеристик и, в свою очередь, рассчитывает на встречное внимание. Иными словами, анализ межличностной коммуникации – это анализ того, при каких условиях и с помощью каких средств представления, идеи, знания, настроения, т.е. субъективный опыт одного субъекта может быть сообщен другому и более или менее точно истолкован им.

Результаты наблюдений за поведением людей в межличностном взаимодействии позволили сформулировать важный вывод теории межличностной коммуникации: эффективная межличностная коммуникация предстает как система конкретных действий, умений и навыков, которые не являются врожденными, им следует учиться, отрабатывать и тренировать.

Чтобы оценить уровень сформированности необходимых для эффективной коммуникации умений и навыков, используется понятие коммуникативной компетентности, которая складывается из следующих элементов:

- 1) способности человека прогнозировать коммуникативную ситуацию, в которой предстоит общение; ориентироваться в ситуации, в которой он оказался;
- 2) коммуникативного исполнительского мастерства, т.е. умения найти адекватную теме общения коммуникативную структуру и реализовать коммуникативный замысел;
- 3) способности разбираться в самом себе, собственном психологическом потенциале и потенциале партнера;
- 4) навыков самонастройки, саморегуляции в общении, включая умения преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение; эмоционально настраиваться на ситуацию; распределять свои усилия в общении.

Выбор той или иной стратегии межличностного взаимодействия зависит от коммуникативного стиля. Понятие коммуникативного стиля обозначает привычные, устойчивые способы поведения, присущие данному человеку, которые он использует при установлении отношений и взаимодействии с другими людьми. Понимание собственного коммуни-

кативного стиля и умение распознавать стиль партнера по коммуникации – важные характеристики коммуникативной компетентности.

В повседневной практике имеется несколько стратегий межличностного взаимодействия. Критерием их различия является отношение к другому человеку или как к средству достижения своих целей, или как к равноправному партнеру. Использование той или иной стратегии зависит от ситуации, личных потребностей человека и уровня его самосознания.

Е.Л. Доценко, опираясь на типологию Г.А. Ковалева, выстроил свою шкалу уровней установок на взаимодействие в межличностном общении:

1. Доминирование. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений, стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Стереотипное представление о другом, открытое без маскировки императивное воздействие: от насилия, подавления, господства до внушения, приказа с использованием грубого простого принуждения.

2. Манипуляция. Возникает на том этапе, когда открыто переиграть соперника уже не удастся, а полностью подавить нет возможности. При этом сохраняется тенденция игнорирования его интересов и намерений, однако стремление добиться своего происходит с оглядкой на производимое впечатление. Воздействие скрытое с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намеки.

3. Соперничество. Партнер представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться, но основная задача – переиграть его. Если манипуляция строится на маскировке как цели воздействия, так и самого факта воздействия, то соперничество допускает признание факта воздействия, но цели еще скрываются. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним.

4. Партнерство. Отношение к другому как к равному, с кем надо считаться, но в то же время стремление не допустить нанесения ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Отношения равноправные, но осторожные, основанные на согласовании интересов и намерений. Способы воздействия строятся на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления.

5. Содружество. Отношение к другому как к самоценности. Стремление к объединению в совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основным инструментом воздействия уже не договор, а согласие.

Каждая стратегия построена на использовании конкретных поведенческих моделей. Стратегия партнерского взаимодействия предполагает владение такими механизмами взаимопонимания, как децентрация; эмпатия; точность и ясность в выражении потребностей, чувств, эмоций; искренность.

Индивидуальность человека в отношениях с другими людьми определяет его стиль общения, под которым принято понимать систему принципов, норм, методов, приемов взаимодействия и поведения индивида. Наиболее ярко стиль общения проявляется в деловой и профессиональной сфере, в отношениях между деловыми партнерами или между руководителем и подчиненным. Именно поэтому проблема стиля лучше исследована в сфере лидерства – руководства.

Известной является классификация К. Левина, который выделил три стиля лидерства (руководства):

- *авторитарный* (жесткие способы управления, определение всей стратегии деятельности группы, прекращение инициативы и обсуждения принимаемых решений, единоличное принятие решения и т.п.);
- *демократичный* (коллегиальность, поощрение инициативы);
- *либеральный* (отказ от управления, устранение от руководства).

Практика межличностного взаимодействия показывает, что стили общения, которые являются эффективными в одной культуре, могут не срабатывать в другой. Особенно это касается деловой сферы. Поэтому при установлении деловых контактов следует учитывать тот факт, что деловые люди, воспитанные в разных национальных традициях и условиях, придерживаются и разных мнений относительно поведения и налаживания социальных контактов.

Стиль общения имеет как объективную, так и субъективную основу. С одной стороны, он зависит от моральных норм, социокультурных, социально-экономических и политических факторов, сложившейся системы отношений, а с другой – от личностных особенностей человека.

## **Ненормативная лексика в речи иностранных учащихся**

УО «Гродненский государственный медицинский университет»

Кафедра русского и белорусского языков

***Н.А.Мишонкова***

Ничто на свете не связано с человеком так прочно, как язык. Это самое лучшее средство общения. «Чем лучше владеешь языком, тем больше у тебя права называться человеком. Благодаря языку ты встречаешься с великим множеством новых людей. Благодаря языку у тебя появляются друзья в других странах и даже в отдалённых временах. Но главное – новый язык стоит учить потому, что он проложит тебе дорогу к другим людям» (Алликметс К.П., Метса А.А.).

В мире существует более трёх тысяч языков. Каждый из этих языков обладает определёнными достоинствами. Именно русский язык представляет собой сплав величайших ценностей, которые заключены в сокровищнице общечеловеческой культуры. М.В. Ломоносов писал, что