

А. А. Коротаева
Научный руководитель – **В. Ю. Соболевич**,
старший преподаватель

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. В статье представлены особенности организации эффективной межличностной коммуникации. Рассмотрены виды межличностного взаимодействия, обуславливающие эффективную коммуникацию, а также стратегии ухода от общения. Отмечается необходимость формирования навыков эффективного взаимодействия. Затронут вопрос о средствах невербального общения и их роли в коммуникации.

Ключевые слова: коммуникация, межличностная коммуникация, условия межличностной коммуникации, межличностная компетентность.

Понятие «межличностная коммуникация» можно определить как процесс обмена сообщениями и их трактовку двумя и более личностями, установившими контакт друг с другом. Данный вид коммуникации подразумевает влияние участников общения друг на друга. Для межличностного взаимодействия характерно много свойств, которые образуют его специфику как типа коммуникации [1, с. 62]. Межличностный характер общения подразумевает, что каждый из собеседников общения признает незаменимость, неповторимость своего партнера, учитывает особенности его эмоционального состояния, самооценки, индивидуальных качеств и, в свою очередь, рассчитывает на встречное внимание.

Межличностную коммуникацию можно считать продуктивной, когда намерения, установленные участниками общения, достигаются в максимальной степени. Большинство из нас более успешны в общении с одной категорией людей и менее успешны с другой. Гораздо меньше тех, кто может ладить в различных ситуациях с непохожими индивидами.

Необратимость межличностной коммуникации рассматривается как невозможность отменить произнесённое слово или фразу. Обратная связь является неизменным сопутствующим признаком межличностной коммуникации.

Именно при межличностном общении возможно параллельное употребление нескольких средств передачи и восприятия сообщения – можно как слышать и видеть партнера, так и коснуться его рукой, почувствовать запах, который может передать вспомогательную информацию о собеседнике, оценить расстояние между собой и собеседником как признак межличностных отношений.

Межличностное взаимодействие может воплощаться в виде интервью, дебатов, общественных или судебных слушаний. Это так называемые

мые структурированные формы, каждая из которых имеет свои черты, обусловленные особыми функциями и коммуникативной ситуацией.

Для действенности межличностной коммуникации оптимальными условиями являются совместимость участников общения как коммуникативных индивидов, адекватная перцепция смысловой и оценочной информации, влияние посредством убеждения [1, с. 63].

Эффективная межличностная коммуникация показывается как система определённых действий, способностей и навыков, которым следует учиться, так как они являются неврожденными. Искусство межличностного общения прямо связано с тем, насколько человек оказывается способным обнаружить, понять и усовершенствовать эти действия.

Чтобы оценить уровень нужных для эффективного взаимодействия умений и навыков, употребляется понятие межличностной компетентности, которое имеет несколько составляющих: способность индивида предсказывать коммуникативную ситуацию, в которой будет происходить взаимодействие; способность подобрать адекватную тему для беседы; умение разбираться в самом себе, своем психологическом потенциале и потенциале собеседника; навыки саморегуляции; умение справляться с психологическими барьерами в коммуникации.

Возможны ситуации, в которых, несмотря на все усилия, человек не может не вступить в общение. Активность или пассивность, речь или молчание – все это передает информацию; личность оказывает влияние на других, которые также не могут не отозваться на взаимодействие и вступают в него сами. Когда индивиды просто не говорят друг с другом либо не обращают друг на друга внимания, это также является коммуникацией. Например, человек у стойки бара, который смотрит вперёд, авиапассажир, который сидит в самолете с закрытыми глазами, – оба ясно дают понять, что не собираются с кем-либо говорить, и окружающие в большинстве случаев понимают данный посыл и не беспокоят их.

Можно обратить внимание на то, что существует несколько тактик ухода от коммуникации (или способов сообщения об отсутствии желания вступить в общение): открытое выражение нежелания разговаривать в более или менее некультурной форме; тактика минимального сопротивления, при которой один из партнёров невольно поддакивает другому либо всегда соглашается; дисквалификация коммуникации, когда один из партнёров поступает таким образом, что сводит к нулю и личные сообщения, и сообщения другого индивида. К данной технике можно отнести противоречия в высказывании, смену темы, неверную интерпретацию, неполные предложения, манерность речи и т. п. Ещё одной стратегией является допустимое для партнера, не задевающее его перечисление причин, в связи с которыми коммуникация нежелательна: индивид может прикинуться спящим, неслышащим, может сделать вид, что не понимает языка партнера [2, с. 341].

Слушание, равно как и говорение, касается видов речевой деятельности, представляющих устное взаимодействие в тех или иных сферах

и ситуациях общения. Это означает, что эффективная коммуникация возможна только в том случае, когда обеспечивается абсолютное взаимопонимание.

В процессе жизнедеятельности человека постоянно создаются ситуации, где слушание выступает в качестве основного фактора реализации успешных контактов, прежде всего это касается сферы деловой коммуникации [2, с. 233].

Высота голоса является немаловажным акустическим средством кодирования невербальной информации. Таким образом, печаль характеризуется низкой громкостью голоса, а гнев – увеличенной. Большая высота голоса совмещается с выраженной побудительной силой высказывания, служит интенции оказать влияние на партнера по общению.

Умение держать паузу иногда является незаменимым средством в ходе беседы. Несколько секунд молчания позволяют собраться с мыслями, предоставляют возможность овладеть собой, обратить либо переключить внимание. Умение слушать паузу, трактовать причины молчания позволяет получить значимую дополнительную информацию в ходе коммуникации.

Жесты являются внешними проявлениями внутреннего состояния человека, в то же время они несут информацию как о психологическом состоянии индивида, так и о силе переживания. В ходе коммуникации невербальные средства общения сопровождают речь либо занимают ее место, вместе с этим они говорят об отношении личности к определенному индивиду, случаю, предмету [2, с. 315].

Партнеры в ходе коммуникации неосознанно регулируют свое пространство – свою дистанцию с другими участниками общения, свое положение относительно другого (сидя, стоя) и ориентацию в пространстве (откинувшись, наклонившись и т. д.).

Важное значение в общении имеют временные характеристики, которые выражаются в нормативах общения. Так, своевременный приход либо опоздание на назначенную встречу свидетельствуют об отношении к участнику общения [2, с. 321].

Наиболее изучено влияние на коммуникацию организации пространства, соответствующего определенному типу взаимоотношений. С помощью эксперимента Э. Холл определил нормы приближения к участнику общения. Он обозначил несколько зон в деловой коммуникации: интимную, персональную, социальную, публичную, каждая из которых соответствует особым ситуациям общения [2, с. 321].

Таким образом, для организации эффективной межличностной коммуникации следует учитывать ряд факторов. Следует уделять внимание пространству и времени, уметь прогнозировать ситуацию и разбираться в самом себе. При общении необходимо учитывать, насколько индивид знаком с другим индивидом, и, исходя из этого, выбирать стиль поведения.

Список использованных источников

1. Петрова, Г. Г. Особенности межличностной коммуникации / Г. Г. Петрова // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – Архангельск, 2011. – С. 62–63.

2. Василик, М. А. Основы теории коммуникации : учебник / М. А. Василик. – М. : Гардарики, 2003. – 344 с.

Abstract. The features of the organization of effective interpersonal communication are described in this article. The types of interpersonal interaction, the conditions for its effective communication, as well as strategies for avoiding communication are considered. The article presents the necessary skills for effective interaction. The means of nonverbal communication and their role in communication are touched upon.

Keywords: communication, interpersonal communication, conditions of interpersonal communication, interpersonal competence.

УДК 811.161.1'42'272'371:641/.642

А. В. Лаворенко
Научный руководитель – **Е. В. Ничипорчик**,
д-р филол. наук, доцент

ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ К КУЛИНАРНОМУ КОНТЕНТУ

Аннотация. Статья посвящена анализу языковых средств, используемых в превью кулинарного контента с целью привлечения внимания пользователей Интернета. Выявляются типовые презентемы, фиксируемые в превью наиболее популярных кулинарных каналов. Оценивается действенность выявленных презентем.

Ключевые слова: превью, кулинарный контент, пользователь контента, презентема, воздействие.

В центре нашего исследовательского внимания – превью к видеороликам кулинарных каналов на Youtube. Популярность кулинарных каналов обычно измеряется по количеству подписчиков и просмотров контента. Наиболее популярными кулинарными каналами в русскоязычном сегменте видеохостинговой платформы Youtube являются следующие каналы: «Ольга Матвей» – 5 020 000 подписчиков [1], «Кухня наизнанку» – 4 020 000 подписчиков [2], «Калнина Наталья» – 3 610 000 подписчиков [3]. Высокая востребованность названных каналов обусловлена многими причинами: интересные рецепты, частый выход видеороликов, располагающие к общению образы ведущих, красочность картинки и т. д.