

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОБЩЕНИЯ
ЧЕЛОВЕКА.**

Педагогический университет Возрождения

город Ташкент

Хайдарова Зухра Чориевна

Аннотация: В данной статье речь идет о культуре лечения, психологических факторах, влияющих на лечение, поведении, поведении и других причинах.

Ключевые слова: обращение-культура, формирование, отношение, социальная, политическая, психология.

Когда люди взаимодействуют друг с другом, одной из их основных целей является влияние друг на друга, т. е. склонить их к своим идеям, побудить к действию, изменить отношение и произвести хорошее впечатление. Психологическое влияние - это способность влиять на мысли, чувства и действия людей с помощью различных средств. В социальной психологии выделяют в основном три различных средства психологического воздействия. Вербальное влияние - это то, что мы видим через наши слова и речь. Это эффект, который мы Показать. Главный инструмент в этом – слова. Известно, что речь – это процесс разговора, взаимодействия, а ее инструментом являются слова. И в монологической речи, и в диалогической речи человек хочет найти наиболее эффективные слова и воздействовать на партнера, используя весь свой словарный запас. Сюда относятся высокая или низкая речь, артикуляция, звуки, паузы, заикание, кашель, движения языка, восклицания. Исходя из этого, например, если наш друг нам что-то обещает, мы можем узнать, насколько он искренен. Конечно, мы верим, что он скажет: «Конечно, скажу!» с открытым лицом и смелым голосом. Невербальное воздействие означает «лишенность дара речи». Сюда входят положения собеседников, позиции (близкие, дальние, интимные), жесты, мимика, пантомимы, взгляды, непосредственные ощущения друг друга, внешний вид, а также различные сигналы (шум, запахи) собеседников по отношению друг к другу. . Все они усиливают процесс общения и помогают собеседникам лучше узнать друг друга. Например, если в первые минуты встречи ваш друг обернется и скажет: «Я рад тебя видеть», не глядя на тебя, ты поверишь? Характерной особенностью процесса общения является то, что, когда собеседники хотят повлиять друг на друга, они сначала думают о том, что сказать и какими словами воздействовать. На самом деле, эти слова и действия вокруг них играют важную роль. Например, известный американский

учёный Согласно формуле Меграбяна, на положительные впечатления интервьюируемых влияют 7% произнесенных слов, 38% паралингвистических факторов и 58% невербальных действий. Конечно, позже это отношение может измениться, но популярная поговорка верна: «Они приветствуют вас непредвзято и наблюдают за вами с умом». От ролей партнёров зависит и то, как проходит коммуникация и кто имеет большее влияние. Инициатором воздействия является партнер, имеющий осознанную цель воздействия и использующий все вышеперечисленные средства для достижения этой цели. Если начальник спускается и приглашает сотрудника в свою комнату, он встает ему навстречу, делает ему комплименты, спрашивает, как у него дела, а затем переходит к основной части разговора. Эффективность коммуникации зависит от совместимости и взаимодополняемости этих двух сторон. Одно из заблуждений состоит в том, что когда человека учат тому, как вести себя или общаться, его учат только говорить, используя логические слова и говоря эффективно. Второй ее аспект — умение слушать, которое практически игнорируется. Известный американский оратор, психолог Дейл Карнеги говорил, что "хороший собеседник - это не тот, кто хорошо говорит, а тот собеседник, который умеет хорошо слушать". Он имел в виду развитие этих навыков у людей. По оценкам экспертов, 45% работающих время людей тратится на постоянное общение с людьми по мере того, как они идут на процесс прослушивания. Те, кто это делает, получают 35-40% своей месячной зарплаты за "прослушивание" людей. Из этого следует, что умение слушать, считающееся одной из самых сложных областей общения, приносит человеку больше пользы.

Психология человеческих отношений. Основная причина, по которой человека называют продуктом общественных отношений, заключается в том, что он всегда находится в кругу людей, в сфере взаимодействия с ними. Это указывает на то, что одним из наиболее ведущих и влиятельных видов деятельности человека является общение. Существуют разные типы и формы общения. Например, эта деятельность осуществляется непосредственно «с глазу на глаз» или с помощью тех или иных технических средств (телефона, телеграфа и т. д.); быть практичным или дружелюбным в ходе профессиональной деятельности; оно может быть субъектно-субъектного типа (диалогическое, партнерское) или субъектно-объектного (монологическое). Человеческие отношения — это процессы взаимодействия, в которых формируются и проявляются межличностные отношения. Такой процесс изначально предполагает обмен мыслями, чувствами, переживаниями и радостями между людьми. По мере общения людей, по мере увеличения их опыта взаимоотношений между ними появляются такие качества, как общность, сходство и гармония, так что они понимают друг друга с полуслова или

происходит «предложение ясно», а в некоторых случаях интенсивность общения возрастает. такое общение вызывает противоположные реакции, например, усталость друг от друга, когда нечего сказать. Например, семейная среда и ее отношения являются частью таких близких отношений. Только такая близость может существовать не между всеми членами семьи, а между некоторыми ее членами (матерью, свекровью, невесткой и зятем). Главные цели сторон, вступающих в отношения, – ладить и понимать друг друга. Сложность, а при необходимости и «привлекательность» этого процесса, его уникальность в том, что стороны не могут договариваться или думать и говорить совершенно одинаково. Если бы мы представили такую ситуацию, такое общение было бы самым неэффективным, самым неэффективным. Например, представьте, что вы видите друга, которого давно не видели. Вы спросили его, как у него дела, но он дает вам инициативу, что бы вы ни говорили, он вас одобряет и отвечает на ваши слова. Такое общение было очень грубым, и во второй раз вы проходили мимо, а человек здоровался как можно более официально. То есть активность общения является таким состоянием, что в ней проявляется индивидуальность, неповторимость, многообразие знаний и воображения каждого человека, и тем самым она привлекает человечество на протяжении веков. От любой деятельности можно заскучать и устать, только человек не устает от общения, особенно его неформальной, искренней, прямой формы, хорошие собеседники всегда духовно стимулируются. На пороге XXI века возросла потребность человека в максимально естественном общении, его стремление быть осведомленным о его тайнах и иметь возможность эффективно влиять на других, и этому есть ряд причин. Во-первых, мы переходим от индустриального общества к информационному обществу. Обилие информации требовало сортировки информации, связанной с интересами человека, чтобы правильно с ней обращаться. Информация станет редчайшим капиталом XXI века, а это, в свою очередь, изменит скорость и темпы предоставления людям необходимой информации. Во-вторых, увеличение количества людей, работающих в разных сферах деятельности, актуальность отношений и общения между ними требует профессионального, основанного на знаниях общения, а не просто общения в информационно-насыщенной среде. В целом экономисты, предсказывающие, что XXI век станет веком корпораций, говорят и о развитии и совершенствовании навыков, направленных на взаимопонимание людей. Кроме того, такое корпоративное общение в большинстве случаев не означает непосредственного общения с глазу на глаз, а предполагает передачу ясных и лаконичных идей с помощью современных технических средств – мобильной связи, факсов, электронной почты, Интернета и т. д. Это также требует целенаправленного формирования специфических коммуникативных навыков. В-третьих, в

последнее время увеличилось количество таких профессий, которые называются социальными групповыми профессиями, в которых диалог «человек с человеком» определяет эффективность деятельности. К ним относятся, например, педагогическая деятельность, система управления, различные услуги (услуги), маркетинг и другие. В таких условиях повышение целенаправленных коммуникативных навыков людей определяет производительность труда. Именно поэтому в обществе резко возросли место и потенциал наук, занимающихся коммуникацией, ее природой, техникой и стратегией, коммуникативной подготовкой (социально-психологической подготовкой).

2. Роль межличностного общения в развитии личности. В действительности социальный опыт каждого человека, его человеческий образ, качества и даже недостатки являются продуктом коммуникативных процессов. Человек, оторванный от общества, лишенный возможности общения, может сохранять качества личности, но не может быть личностью. Поэтому мы анализируем его функции, чтобы представить себе значение общения в развитии человека. Самая основная функция любого общения – обеспечить понимание собеседниками друг друга. У узбеков все начинается с искреннего приветствия и открытого лица. Одно из самых редких и величайших качеств узбекского народа – когда кто-то входит в их дом, они приветствуют его с открытым лицом, видят его, спрашивают, как у него дела. Характерно, что такой искренний прием мы чувствуем даже тогда, когда идем выражать соболезнования. Подобные первичные способы контакта есть и у других наций и народов, то есть этот аспект имеет национальное своеобразие. Вторая его важная функция — основание социального опыта.

Резюме

Человеческий ребенок социализируется только в кругу людей, формирует необходимые человеческие качества. Тот факт, что человеческий ребенок похищается монстрами, а затем через определенный промежуток времени вновь появляется среди людей, показал, что «Маугли» продолжают развиваться как биологические существа, но отстают в социализации. Кроме того, во многих психологических экспериментах доказано, что такое состояние ограничивает познавательные способности ребенка. Другая важная задача общения состоит в том, что оно готовит и вдохновляет человека на ту или иную деятельность. Его удалили из группы людей, он остался вне их поля зрения

Использованная литература.

1. ИА Каримов. Совершенное поколение – основа развития Узбекистана. 1997.
2. Мечта об идеальном поколении. Т. 1999.

3. ИА Каримов. Мир и безопасность нашей страны зависят от нашей силы, единства и нестигаемой воли нашего народа. Издательство Т. «Узбекистан». (2004).
4. Ф. М. Бородкин. Х.М. Коряк. Внимание конфликта. Новосибирск, 1989.
5. Э. Берн. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Психология человеческой судьбы: Пер.с англ./Общ. ред. РС. Мацковский. Послесловие. Л.Г. Ионина. РС. Мацковский. Лениздат, 1992. — 400 с.
6. М.Г. Давлетшин. Общая психология. Т. ТошДПУ. 2002. (учебное пособие).
7. А. Г. Исмагилова. Стиль педагогического общения воспитанника детского сада // Вопросы психологии. 2000. № 5. С. 65-72.
8. Дейл Карнеги. Секреты делового общения. Т. «Издательство Навруз. 1992
9. В. Каримова. Социальная психология и социальная практика. Т. 1999.
10. В. Каримова. Ф. Акрамова. Психология. (текст лекций) Т. 2000 г.