

СЕКЦІЯ «СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІЛОСОФСЬКОГО ТА СОЦІОГУМАНІТАРНОГО ЗНАННЯ»

УДК 378

Левченко А. М.¹, Бондаренко О. В.²

¹ студ. гр. Е-114м ЗНТУ

² д-р філос. наук, проф. ЗНТУ

«ЯК СТАТИ ДРУГОМ ДЛЯ ВСІХ»: ЕЛЕМЕНТАРНІ ПСИХОЛОГІЧНІ ПРАВИЛА МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

Часто можна зустріти людей, з якими нелегко знайти спільну мову. Не зважаючи на відмінність поглядів, звичок, способу життя, – чи можна перетворити напружений діалог з ними на дружнє спілкування, їх неприязний погляд на добру посмішку?

Такий, на перший погляд, незвичний контекст. Чому саме собака, але не кінь чи корова, які більш продуктивні у господарстві, є «другом» людини? Як він отримав таке звання? Багато хто може навести не один приклад, як врятоване від небезпеки цуценя й через 5-10 років по тому не забуває свого рятівника, показуючи радість й відданість. Не будучи фахівцем з людської натури, собака проявляє любов до навколишніх, відразу стає другом для кожного.

Люди, як правило, не цікавляться ніким іншим. Вранці, опівдні і після обіду вони зайняті тільки собою. Та й чому вони повинні виявляти цікавість до вас? Якщо хтось хоче справити враження на людей і змусити їх цікавитися собою, він не буде чере це мати багато щирих друзів. Друзі, справжні друзі, не з'являються таким шляхом. Знаменитий психолог Альфред Адлер стверджував: «Індивідуум, який не проявляє інтересу до своїх побратимів-людей, переживає найбільші труднощі в житті і заподіює найбільші несправедливості іншим. Саме такі особистості часто стають невдахами і банкрутами». Отже, «якщо хочете бути успішним в плані спілкування, то проявляйте щире зацікавлення до співбесідника». Коли вам хтось телефонує, говоріть «ало» тоном, що виражає радість з приводу того, що вам подзвонили.

Кожній людині, чи то лікар, кухар або король на троні, подобаються люди, які захоплюються ними. Якщо ми хочемо завести друзів, давайте будемо робити для цього щось, що вимагає від нас нашого часу, енергії, безкорисливих почуттів й уважності до інших. Можна залучити до ефективної і комфортної співпраці найрізноманітніших людей, якщо тільки проявити до них непідробну цікавість.

Важливе місце у міжособистісному спілкуванні посідає посмішка. Не викликає сумнівів, що приємніше спілкуватись із людиною, яка посміхається, а не з тією, в якій «залізобетонне» обличчя. Нешира посмішка? Ні. Механіка лицемірства відома здавна і вона, як правило, обурює. Щира усмішка високо цінується посеред людських почуттів.

У калейдоскопі історій Internet є така (вона про експеримент американських психологів): «Я одружений понад 18 років, протягом яких зовсім мало посміхався своїй дружині. Коли мене залучили до експерименту з посмішками, я вирішив спробувати на протязі тижня. За сніданком наступного дня я привітав дружину та посміхнувся до неї. Вона не просто здивувалась, вона була ошелешена, приголомшена. І от я посміхаюсь вже два місяці. Ця зміна принесла у моє життя за два місяці більше радості, ніж весь минулий рік. Тепер посмішкою я вітаю боя у дверцят ліфту і швейцара у під'їзда, касира у магазині, людей на фондовій біржі. Невдовзі я побачив, що інші стали посміхатися мені у відповідь, що будь-які конфлікти стало залагоджувати значно легше».

Посмішка спричинила майже нову філософію людських відносин. Обличчя людини, завдяки ній, набуває нових та більш «людських» виразів. Посмішка нічого не коштує, але створює багато. Вона збагачує тих, хто її отримує й не збіднює тих, хто її дає. Вона триває мить, проте пам'ять про себе зберігає іноді назавжди. Вона створює радість у будинку, атмосферу доброзичливості у справах та служить паролем для друзів.

Дотримання елементарних психологічних правил міжособистісного спілкування виробляє майже революцію у житті людини. І, найперше, людина постає багатою на дружбу і радість, тобто багатою речами, які мають кінець-кінцем неминучу цінність.