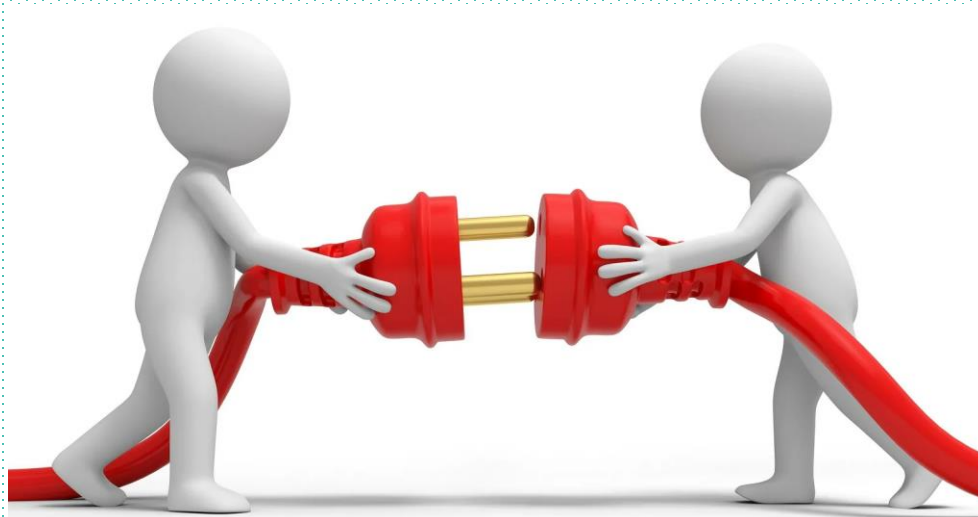


Интерактивная сторона общения

Робский В.В.

Интерактивная сторона общения

- Для участников общения чрезвычайно важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность.



Психологические явления при взаимодействии

- Учет (согласование) партнерами планов в голове другого
- Восприятие (адекватное) своего и чужого вклада во взаимодействие
- Степень вовлеченности каждого во взаимодействие



Т. Парсонс ("Теория действия") – **выделение компонентов**

- 1) деятель
- 2) «другой» (объект, на который направлено действие)
- 3) нормы (по которым организуется взаимодействие)
- 4) ценности (которые принимает каждый участник)
- 5) ситуация (в которой совершается действие)

Я. Щепаньский – выделение стадий

- 1) пространственный контакт,
- 2) психический контакт (взаимная заинтересованность),
- 3) социальный контакт (совместная деятельность),
- 4) взаимодействие (осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера),
- 5) социальные отношения (сопряженные системы действий)

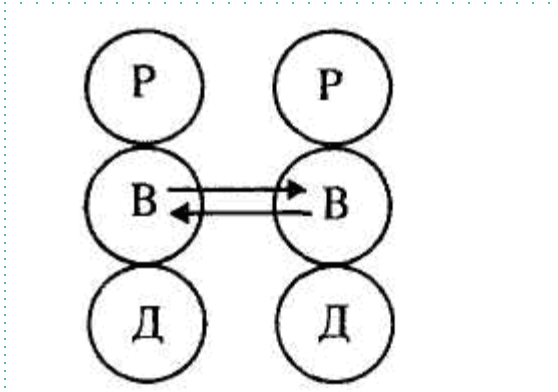
Э. Берн – транзактный анализ

Обеспечение взаимодействия участников происходит через регулирование и учет их

- 1) позиций,
- 2) характера ситуаций
- 3) стиля взаимодействия.

Каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций

- Родитель,
- Взрослый,
- Ребенок.



Типы взаимодействия

- кооперация (согласие, приспособление)
- конкуренция (конфликт, оппозиция)



Кооперация

- Координируются и согласовываются единичные усилия участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил).
- Кооперация – стремление максимального согласования своих вкладов.
- Положительное взаимовлияние.



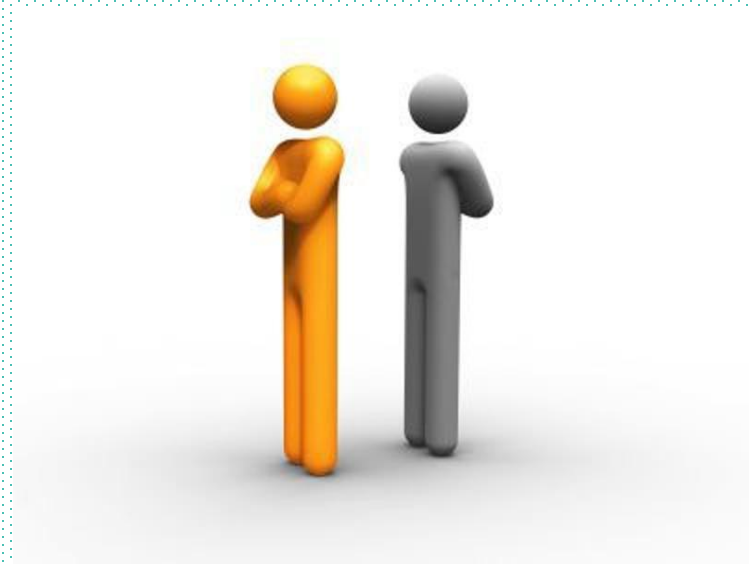
Конкуренция

- Достижение индивидуальных или групповых целей, интересов *в условиях противоборства* с другими индивидами и группами.



Конфликт: структура

- 1) конфликтная ситуация
- 2) позиции участников (оппонентов)
- 3) объект конфликта
- 4) «инцидент» (пусковой механизм)
- 5) развитие и разрешение



Продуктивный конфликт

- Порожден различием точек зрения на какую-либо проблему, на способы ее решения.
- Формирует более всестороннее понимание проблемы.
- Развивает элементы кооперативного взаимодействия внутри конфликта.

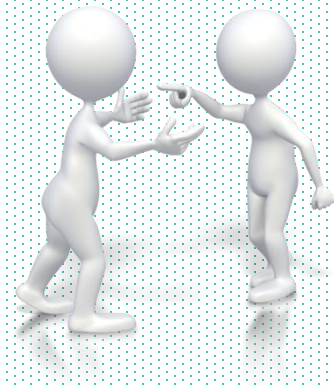


Деструктивный конфликт

- Сталкиваются не позиции участников по отношению к предмету, а негативные позиции по отношению друг к другу: "Переход на личности".

Присущи характеристики:

- экспансия (расширение сферы)
- эскалация (углубление, переход в более высокую стадию).



Основные **мотивы** поведения во взаимодействии

1. максимизации общего выигрыша (**кооперация**)
2. максимизации собственного выигрыша (**индивидуализм**)
3. максимизации относительного выигрыша (**конкуренция**)
4. максимизации выигрыша другого (**альтруизм**)
5. минимизации выигрыша другого (**агрессия**)
6. минимизации различий в выигрышах (**равенство**)

Способы воздействия людей друг на друга

Заражение – это распространение любой деятельности или настроения в группе.

Особые условия (толпа и ситуация паники):

- массовый спортивный азарт
- религиозный экстаз
- политически окрашенный психоз (национализм или фашизм).



Способы воздействия людей друг на друга

Внушение – целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.

В отличие от заражения внушение осуществляется *посредством речевого сообщения* и основано на ее некритическом восприятии.



Способы воздействия людей друг на друга

Убеждение – целенаправленный, но логически обоснованный процесс побуждения человека принять определенные ценности, верования или отношения.



Способы воздействия людей друг на друга

Подражание (в т.ч. мода) –

воспроизведение человеком образцов демонстрируемого поведения.

- Имеет важное значение для научения и освоения жизненного опыта.
- Ориентируясь на нормы, человек соотносит формы своего поведения с эталонами, отбирает нужные и регулирует свои отношения с другими людьми.



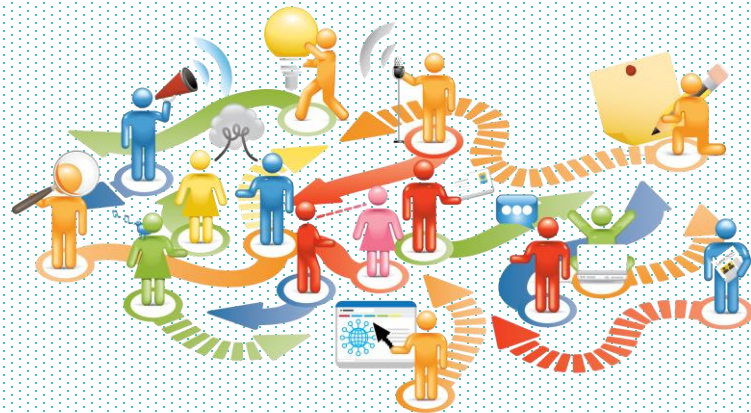
Роль как способ поведения

Роли (выполнение функций):

- служебные (начальник, подчиненный, учитель, ученик, ревизор, ревизируемый);
- житейские (квартиросъемщик, клиент, покупатель, сосед, отдыхающий, пациент, гость, хозяин);
- семейные (кормилец, муж, жена, родитель, сын, дочь) и т.д.

Роль как способ поведения

- Множество ролевых позиций нередко порождает их столкновение — ролевые конфликты.
- Взаимодействие людей, исполняющих различные роли, регулируется ролевыми ожиданиями.



Спасибо за внимание!

- Сайт «Педагогический навигатор»:

<https://pednavigator.ru/>



ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
НАВИГАТОР

- YouTube-канал «Проект 2ВВ»:

<https://www.youtube.com/c/Проект2ВВ>



- Telegram-канал «Педагогический навигатор»:

t.me/pednavigator