

Интерактивный компонент общения

Робский Владимир Владимирович
преподаватель кафедры педагогики и психологии
Кубанского государственного университета



Основные характеристики интерактивного компонента общения

- Динамика взаимовлияния собеседников.
- Типология стилей поведения в диалоге (кооперативный, конкурентный, доминирующий).
- Функции интерактивного компонента (регуляция действий, согласование позиций, формирование общности).





1) Ключевые моменты динамики взаимодействия

- Обратная связь
- Изменчивость ролей
- Эмоциональный обмен





2) Типология стилей поведения в диалоге

- Кооперативный
- Конкурентный
- Доминирующий





3) Функции интерактивного компонента

- Регуляция действий
- Согласование позиций
- Формирование общности





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**)





Психологические явления при взаимодействии

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





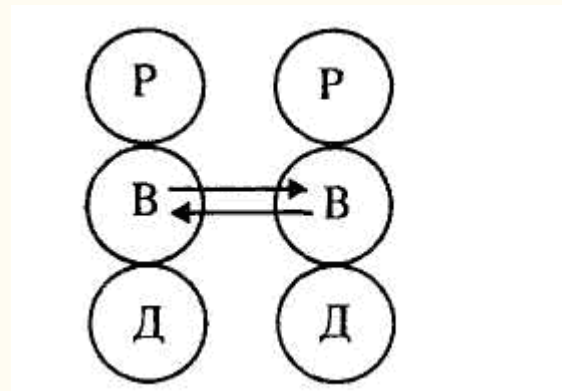
Э. Берн – транзактный анализ

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.





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.





Специфичность виртуального пространства коммуникации

- Анонимность
- Отсутствие невербальных сигналов
- Гибкость времени и пространства





Общение онлайн и офлайн

Онлайн

Преимущества:

- Доступность
- Экономия времени
- Анонимность

Недостатки:

- Отсутствие невербальных сигналов
- Зависимость от технологий
- Риск кибербуллинга

Офлайн

Преимущества:

- Невербальные сигналы
- Эмоциональная связь
- Контроль над ситуацией

Недостатки:

- Ограниченность времени и пространства
- Социальные барьеры





Эффекты анонимности

- Свобода выражения мнений
- Риск кибербуллинга
- Эффект «размытия ответственности»
- Создание «эхо-камер»
- Влияние на доверие

Спасибо за внимание!

- Сайт «Педагогический навигатор»

- <https://pednavigator.ru/>



- Педагогический навигатор | Дзен

- <https://dzen.ru/id/602fd2614fd59d229a1bd363>



- Телеграм-канал «Педагогический навигатор»

- <https://t.me/pednavigator>

