

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

- категория «*взаимодействие*» относится к разделу социальной психологии, *психологии общения*

- 3 стороны общения:

 - коммуникация (обмен информацией)

 - перцепция (восприятие собеседниками друг друга)

 - интеракция* (взаимодействие в процессе общения)

Лекция 1. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

План

1. Содержание и структура интеракции.
2. Транзактный анализ общения.
3. Типы взаимодействия в общении.

1. Содержание и структура интеракции

Интерактивная сторона общения - это условный термин, обозначающий характеристику общения в процессе взаимодействия людей, организации их совместной деятельности

Некоторые авторы отождествляют 2 понятия:
общение=взаимодействие=деятельность

Например, в подростковом возрасте (по Д.Б.Эльконину) общение – ведущий вид деятельности

Содержание интеракции включает 3 момента:

- Учет планов, идей, размышлений людей в группе, их сопоставление
- Вклад каждого участника взаимодействия
- Мера включенности во взаимодействие каждого члена группы

Структура интеракции

Я.Щепаньский рассматривает интеракцию через понятие «социальная связь»

Интеракция – есть совокупность социальных связей, контактов...

- Пространственного контакта (кабинет, офис, аудитория)
- Психического контакта (взаимная заинтересованность)
- Социального контакта (например, совместная деятельность по подготовке к семинару)

= возникновений социальных отношений как результата взаимодействия

2. Транзактный анализ общения

Транзактный анализ общения – направление, предлагающее регулирование действий участников взаимодействия через анализ их позиций, учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (США, Э. Берн, 1955)

С точки зрения транзактного анализа, каждый человек как участник взаимодействия может занимать одну из трех условных позиций:

Родитель

Взрослый

Ребенок

ДИАГНОСТИКА

При этом в личности каждого человека обнаруживаются все три составляющие, но при доминировании одной

Транзакция РОДИТЕЛЬ

Заботливый/ опекающий родитель	Утешает, исправляет, помогает, подбадривает, заботится «Я тебя понимаю», «Не переживай», «Мы тебе поможем», «Не вешай нос» Интонация теплая, сочувствующая, успокаивающая НВК: тактильный контакт, поглаживание по голове, похлопывание
Критический /авторитарн ый родитель	Грозит, критикует, приказывает, порицает, обвиняет «Ты должен!», «Ты не должен!», «Сколько можно говорить одно и то же», «Прекрати сейчас же» Громко, твердо, высокомерно, цинично НВК: руки на бедрах, ноги широко расставлены, активная жестикуляция, угрожающая поза

Транзакция РЕБЕНОК (ДИТЯ)

Спонтанный /игривый ребенок	<p>Поведение игривое, импульсивное, любознательное, творческое, энергичное, мечтательное</p> <p>«Я хочу», «Вы это сделали просто замечательно!», «Классно!», «Мне без разницы»</p> <p>Говорит громко, быстро, вздох</p> <p>Напряженный или расслабленный корпус тела</p>
Боязливый/виноватый ребенок	<p>Осторожное, боязливое, приспособляющееся к нормам, уступчивое, скромное, неуверенное поведение</p> <p>«Я боюсь», «Я не смогу», «У нас будут неприятности», «А у меня получится?», «Я попробую»</p> <p>Тихо, нерешительно, нудно, жалуясь, подавленно</p> <p>Опущенные плечи, напряженная поза, кусает губы</p>
Бунтующий ребенок	<p>Протестующее, бросающее вызов, своевольное поведение</p> <p>«Я это делать не буду!», «Не хочу!», «Оставьте меня в покое»</p> <p>Гневно, громко, упрямо</p> <p>Напряженная угрожающая поза, упрямство</p>

Транзакция ВЗРОСЛЫЙ

Взрослый

Поведение раскрепощенное, по-деловому объективное, внимательное, эмоции адекватны ситуации

Открыто задает вопросы: что, когда, почему, где

Выражает свою позицию: я думаю, по моему мнению, вероятно

Допускает возможность дискуссии

Говорит уверенно, но без высокомерия, по-деловому, спокойно, ясно

Положение тела меняется в ходе беседы, корпус прямой, открытые жесты, взгляд

Успех взаимодействия собеседников обеспечен, когда транзакции (роли) *совпадают*, то есть партнер обращается к другому как Взрослый, и тот отвечает с такой же позиции (*параллельные транзакции*)

Если же один из участников взаимодействия адресует к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться (*пересекающиеся транзакции*)

НАПРИМЕР, ...

3. Типы взаимодействия в общении

- *Кооперация / кооперативное взаимодействие* – координация/суммирование сил всех участников одной деятельности

Атрибуты кооперации: взаимопомощь, взаимоподдержка, взаимодействие

А.Н. Леонтьев назвал две основные черты совместной деятельности:

- а) разделение единого процесса деятельности между участниками, их включенность в деятельность;
- б) ориентация на единый для группы результат деятельности.

• *Конкуренция* – соперничество людей в ходе совместной деятельности

чаще всего этому типу взаимодействия даются негативные характеристики, но ...

«справедливая/продуктивная конкуренция» - развитие мотивов у людей к лучшей работе, к совершенствованию деятельности

Степени продуктивной конкуренции:

- Соревнование (все получили оценки, но разные)
- Соперничество (есть победитель, остальные – проигравшие)
- Конфронтация – когда у одного из участников возникает намерение нанести ущерб другому=====конфликт...

- *Конфликт* (лат.-«столкновение») – особая форма взаимодействия, в ходе которого происходит столкновение различных, противоположных мнений людей по какому-либо вопросу

КОНФЛИКТ = КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ + ИНЦИДЕНТ

Конфликт – это открытое противостояние, как следствие взаимоисключающих интересов и позиций

Конфликтная ситуация – это накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта

Инцидент – это стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

Стили (стратегии) поведения в конфликте

(Томас-Килмен, 1972, США)

- Конкуренция
- Избегание (уклонение)
- Уступки (приспособление)
- Компромисс
- Сотрудничество

Разработана диагностика

Стиль уклонения (избегание, уход от К.) – выбирается тогда, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора, уходит от

Такое поведение возможно, если:

1. исход конфликта для индивида не особенно важен;
2. ситуация слишком сложна и разрешение конфликта потребует много сил у его участников.
3. у индивида не хватает власти для разрешения конфликта.

Стиль конкуренции – характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, отсутствием сотрудничества при поиске решения, нацеленностью только на свои интересы за счет интересов другой стороны

Условия применения данного стиля:

1. восприятие ситуации как крайне значимой для индивида.
2. наличие большого объема власти или других возможностей (зав кафедрой, директор...).
3. ограниченность времени решения ситуации.
4. необходимость сохранить «свое лицо» и действовать жестко, хотя, может быть, и не самым лучшим образом.

Стиль приспособления (уступка) – когда действия индивида направлены на сохранение и восстановление отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов.

Данный подход возможен, если:

1. предмет разногласия более существенен для оппонента, чем для индивида.
2. сохранение хороших отношений с оппонентом важнее, чем решение конфликта в свою пользу.

Стиль компромисса – действия участников направлены на поиск решения за счет *взаимных* уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особо никто не выигрывает, но и не теряет

Такой стиль поведения применим, когда:

- оппоненты обладают одинаковой властью
- имеют взаимоисключающие интересы
- у них нет большого резерва времени на поиск решения, их устраивает промежуточное

Стиль сотрудничества – наиболее эффективен, но труден, поскольку предполагает поиск новых альтернатив и компромиссов

Сотрудничество предполагает поиск разрешения конфликта, удовлетворяющего всех участников взаимодействия

Предполагается открытый обмен мнениями, обсуждение, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения

Благодарю за внимание!