

МОДУЛЬ 3. «ТЕХНОЛОГИЯ» ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

***«Понимание как участие –
вот истинный путь
познания»
(Ролло Мэй)***



Тема 3.3. Стратегии межличностного взаимодействия



План лекции:

1. Взаимодействие как динамическая сторона общения.
2. Организационный аспект межличностного взаимодействия.
3. Содержательный аспект межличностного взаимодействия.
4. Характер межличностных отношений и стратегии межличностного взаимодействия

1. Взаимодействие как динамическая сторона общения



Педагогическое взаимодействие можно рассматривать как систему направленных друг на друга действий педагога и ученика, приводящих к взаимным изменениям, выражающимся в качестве материального или идеального продукта их совместных усилий.

Основными характеристиками взаимодействия являются:



- осуществление действий (действенность, динамичность);
- взаимная связь (взаимный характер действий, их направленность друг на друга);
- взаимообусловленность (взаимные изменения партнеров, происходящие на основе взаимных действий).

Условно в процессе взаимодействия можно выделить организационный и содержательный аспекты.

2. Организационный аспект межличностного взаимодействия



– это условия, в которых оно осуществляется и которые определяют практическое поведение людей по отношению друг к другу. Таким образом *контекст взаимодействия* можно представить как фон, в рамках которого организуется общение.

Основные контексты:



1. *Культурный контекст*: традиции, нормы взаимодействия, язык, стереотипы восприятия, существенные предрассудки и др.
2. *Физический контекст* (физическое окружение): место действия, освещение, звуки, запахи, интерьер и пр.
3. *Социальная ситуация взаимодействия* – это система, включающая в себя: 1) нормы и правила; 2) роли и производные от них социально-ролевые предписания и взаимные ожидания; 3) последовательность действий («сценарии», Э. Берн); 4) стили взаимодействия.



4. Психологическое пространство межличностного взаимодействия: 1) личное пространство (эмпирическое «Я» по У. Джеймсу), представляющее собой часть физического пространства, которую человек считает «продолжением» своей личности и обозначает личными вещами; 2) зона межличностной дистанции – производна от количества и качества барьеров общения (публичная, формальная, социальная, личная, интимная), вещами; расстояние, отделяющее людей друг от друга; 3) пристройка («сверху», «снизу», «на равных») и позиция в общении.



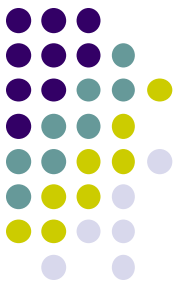
5. Индивидуально-личностные особенности, неизбежно оказывающие влияние на межличностное взаимодействие (характер, способности, направленность как ведущая мотивация человека); зрелость личности и уровень ее саморегуляции; стратегии совладания с жизненными трудностями и разрешения кризисов и пр.



Норма – признанный в конкретном обществе (или социальной группе) порядок действий человека в той или иной ситуации.

Роль – набор предписаний (представлений, ожиданий) относительно того, как человек должен вести себя в разных условиях и ситуациях.

Сценарии - стандартные последовательности действий в типичных ситуациях(Э. Берн).

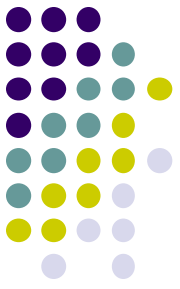


Стиль взаимодействия – типичное для данного субъекта сочетание предпочитаемых способов и средств общения, являющееся выражением его индивидуально-личностных особенностей.

Курт Левин описал 3 стиля педагогической деятельности:

1. Авторитарный;
2. Либеральный (попустительский);
3. Демократический.

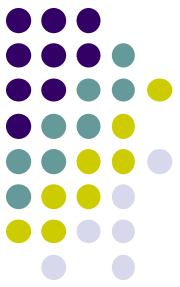
3. Содержательный аспект межличностного взаимодействия



Межличностное взаимодействие как взаимный обмен *социогенными ресурсами*, в результате которого партнеры по общению насыщают (удовлетворяют) свои *социогенные потребности* (Ю.М. Федоров).

Социогенные потребности носят *чувственно-эмоциональный характер*, они – «личностное основание», по поводу которого люди вступают в межличностные отношения.

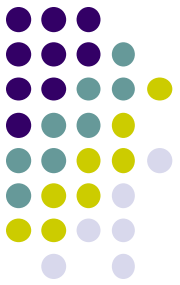
Социогенные ресурсы – возможности личности в плане удовлетворения социогенных потребностей партнера.



Как правило, личные отношения устанавливаются между людьми, обладающими сопряженными социогенными потребностями и ресурсами (потребность «изливать душу» – потребность быть «другом скорбящих»).

Часто люди сходятся интуитивно, а структура собственных потребностей осознается в полной мере уже в процессе общения со значимым другим (через конфликты, стрессы, барьеры непонимания).

Р. Рождественский:

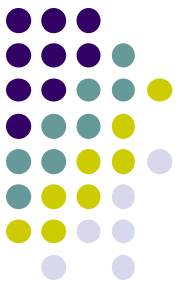


Мы совпали с тобой, совпали
в день, запомнившийся навсегда.
Как слова совпадают с губами.
С пересохшим горлом — вода.
Мы совпали, как птицы с небом.
Как земля с долгожданным снегом
совпадает в начале зимы,
так с тобою совпали мы.
Мы совпали, еще не зная
ничего о зле и добре.
И навечно совпало с нами
это время в календаре.

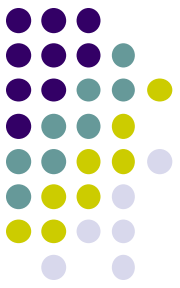


Отношения теряют личностный смысл, если потребности одной стороны остаются слабо обеспеченными ресурсами другой. Если же люди все-таки идут на контакты с теми, у кого необходимых ресурсов недостаточно, то только в расчете на то, что те со временем найдут свое должное развитие.

4. Характер межличностных отношений и стратегии межличностного взаимодействия



Стратегии межличностного взаимодействия – ведущая направленность межличностного взаимодействия, обусловленная актуальными социогенными потребностями личности и доминирующим характером межличностных отношений; основной способ выражения межличностных отношений и актуальных социогенных потребностей.

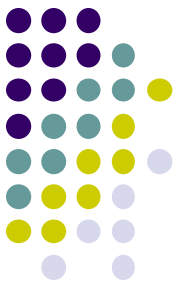


Доминирование -

отношение к другому как к объекту или средству достижения своих целей на основе некоего преимущества субъекта общения перед объектом общения. В основе доминирования – упрощенное, одностороннее восприятие объекта общения. Преимуществами, с «использованием» которых осуществляется психологическое воздействие на другого человека, могут быть: социальный статус, должность, особые полномочия, власть, интеллектуальное или физическое превосходство, материальное положение и пр.

Как стратегия межличностного взаимодействия доминирование выражается в открытых императивных действиях, направленных на оказание влияния на другого человека: насилие, подавление, господство, навязывание, внушение, приказ, принуждение.

Манипуляция -



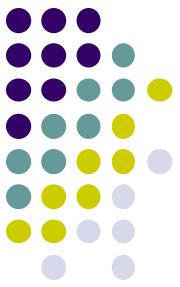
– отношение к другому как к средству удовлетворения своих потребностей, иначе говоря, как к «вещи особого рода». Интересы, потребности и намерения другого также рассматриваются как незначимые или игнорируются. Однако, в отличие от доминирования, манипуляция имеет более сложную структуру и включает два уровня воздействия: явный и скрытый. *Скрытое воздействие* – воздействие, искусное исполнение которого ведет к возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. При этом, на *явном уровне* взаимодействия манипулятор «исходит из лучших побуждений», предлагает рациональное объяснение своих действий, позиционирует свое поведение как социально одобряемое – то есть стремится произвести благоприятное впечатление. Как *стратегия межличностного взаимодействия манипуляция выражается в таких действиях* как: провокация, обман, интрига, намек.

Соперничество –



отношение к другому как к потенциально опасному и непредсказуемому. Интересы, потребности и намерения другого учитываются, поскольку это позволяет «переиграть» партнера, добиться некоего преимущества. Но, в отличие от манипуляции, субъект не скрывает факта собственных воздействий на партнера, в этом смысле соперничество более «честные» отношения по сравнению с манипуляцией. Однако истинные цели (мотивы) все-таки скрываются. Субъект общения придерживается определенных правил. Как *стратегия межличностного взаимодействия соперничество выражается в таких действиях* как: борьба, противостояние, стремление доказать свою правоту, настоять на соблюдении своих интересов.

Партнерство –



отношение к другому как к равному и «сильному» партнеру, основанное на понимании и признании его достоинств. Интересы, потребности и намерения другого учитываются, поскольку это позволяет выстраивать стратегию и тактику взаимодействия с партнером как с потенциально «сильным» на основе признания и уважения его достоинств. При этом выражено стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности.

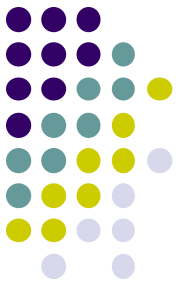
Как стратегия межличностного взаимодействия партнерство выражается в таких действиях как: согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия, достижение договоренности.

Содружество (сотрудничество) –



отношение к другому как к ценности, основанное на безусловном принятии и понимании, безоценочном отношении, понимании и признании его достоинств. Интересы, потребности и намерения другого являются приоритетом для субъекта, воспринимаются как близкие целям и мотивам самого субъекта. Выражено стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей.

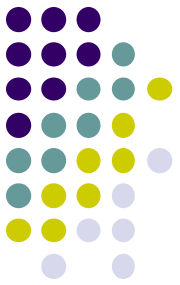
Как стратегия межличностного взаимодействия содружество выражается в согласии с партнером.



В процессе достижения взаимопонимания, согласования или отстаивания своих интересов, оказания влияния на партнера возможны межличностные конфликты.

Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов. Основными инвариантными признаками конфликта являются:

- наличие противоречия (несовместимость целей, мотивов, интересов и пр.);
- репрезентация данного противоречия в сознании;
- активность (деятельность, борьба), направленная на преодоление противоречия.



Техника разрешения межличностных конфликтов (ситуация, когда есть необходимость стабилизировать состояние и субъекта, и объекта общения)

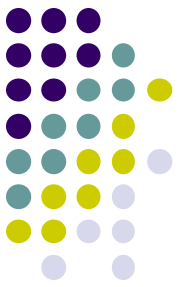


Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов



Признаки конфликта :

- наличие противоречия (несовместимость целей, мотивов, интересов и пр.);
- репрезентация данного противоречия в сознании;
- активность (деятельность, борьба), направленная на преодоление противоречия

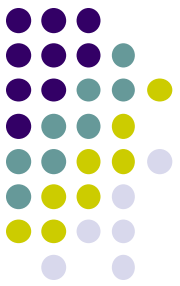


Техника:

1) Стабилизация психоэмоционального состояния партнера с использованием техники *активного эмпатийного слушания*, что позволяет снизить уровень эмоционального напряжения и повышает психологическую готовность партнера к более адекватному восприятию ситуации и действий субъекта общения.



2) Стабилизация психоэмоционального состояния самого субъекта с использованием приема «Я-сообщения», что позволяет снизить уровень собственного эмоционального напряжения и повышает психологическую готовность субъекта к более адекватному восприятию ситуации и действий партнера; дает партнеру необходимую информацию о состоянии субъекта и возможность выбора адекватной тактики поведения.



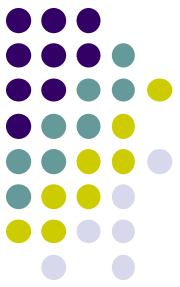
3) Сбор конструктивных *предложений* по решению проблемы, лежащей в основе конфликта (без критической оценки). Конструктивная формулировка предложений предполагает описаний действий, необходимых для «выравнивания» ситуации.

4) Анализ и критическая *оценка предложений* и выбор оптимального. Оптимальность решения определяется его оптимистичностью и соблюдением интересов обеих сторон.



5) *Детализация решения*, то есть составление плана его реализации, предполагающего распределение функций, определение содержания деятельности и сроков выполнения необходимых действий.

6) *Проверка исполнения принятого решения*, при необходимости – внесение в деятельность корректив и дополнительная детализация решения.

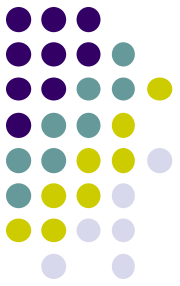


Деструктивное общение – общение, основанное на функциональном отношении к другому человеку и предполагающее использование неконструктивных приемов общения, неадекватный выбор коммуникативных средств, препятствующее дальнейшему установлению продуктивных межличностных отношений и оказывающее деформирующее влияние на личность.



Конструктивное общение – общение, основанное на ценностном отношении к другому человеку и предполагающее владение конструктивными приемами установления межличностного контакта и развития отношений, адекватный выбор коммуникативных средств, создающее надежную основу для дальнейшего развития межличностных отношений на основе сотрудничества и оказывающее позитивное влияние на личность.

Условия продуктивного взаимодействия



1. *Взаимное принятие базовых ценностей*, лежащих в основе постановки цели и мотивации взаимодействия и определения его содержания и форм. Взаимодействие, построенное на основе общечеловеческих ценностей, взаимном принятии их участниками взаимодействия, обеспечивает достижение общих целей, результативность сотрудничества.
2. *Наличие общих целей и задач* всех участников взаимодействия (позволяет согласовать усилия и действия на каждом этапе решения поставленных задач).
3. *Сопряженность социогенных потребностей и ресурсов* субъекта и объекта общения. Разобщенность в социогенных потребностях и ресурсах ведет к потере смысла взаимодействия.

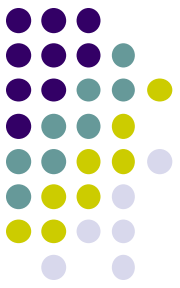


4. *Взаимный характер усилий* субъектов общения (позволяет реализовать свои способности в конкретных целенаправленных и согласованных действиях).

5. *Взаимная ответственность* за организацию совместной деятельности и ее результат (с учетом неравновесности позиций педагога и ученика, разного социально-ролевого статуса, ответственным за процесс и результат взаимодействия является, прежде всего, педагог).

6. *Адекватные цели и задачам стратегия и стиль взаимодействия* (сочетание вербальных и невербальных средств общения, владение конструктивными приемами установления межличностного контакта и развития отношений, способами организации совместной деятельности).

Таким образом, социально-психологическими компетенциями, необходимыми для продуктивного межличностного (в том числе, педагогического) взаимодействия, являются:



адекватный контексту общения выбор социальных и профессиональных ролей, ориентация на нормы профессиональной морали и общечеловеческие ценности, преимущественно демократический стиль общения; совместимость потребностей и ресурсов, разделяемое обоими партнерами ценностно-нормативное основание общения, равноценный взаимообмен ценностями, чувствами; выбор и реализация адекватной стратегии межличностного (педагогического) взаимодействия (стратегии сотрудничества), что выражается в целом в ведущей направленности межличностного взаимодействия и владении конструктивными способами и средствами общения; владение приемами конструктивного разрешения межличностных конфликтов.



Спасибо за внимание
и понимание!