

Интерактивная сторона общения

Презентацию подготовила студентка 1 курса магистратуры

по направлению Социальная психология

Лаптева Екатерина

Интерактив ная сторона общения

— условный термин, обозначающий характеристику компонентов общения, связанных с взаимодействием людей, непосредственной организацией их совместной деятельности.

Психологическое содержание любого взаимодействия

1. Учёт каждым партнёром планов действия возникших в голове другого;
2. Адекватность восприятия своего собственного вклада во взаимодействие;
3. Степень вовлеченности каждого в действие.

Наиболее
распространенн
ым является
деление всех
взаимодействий
на два
противоположн
ых вида:

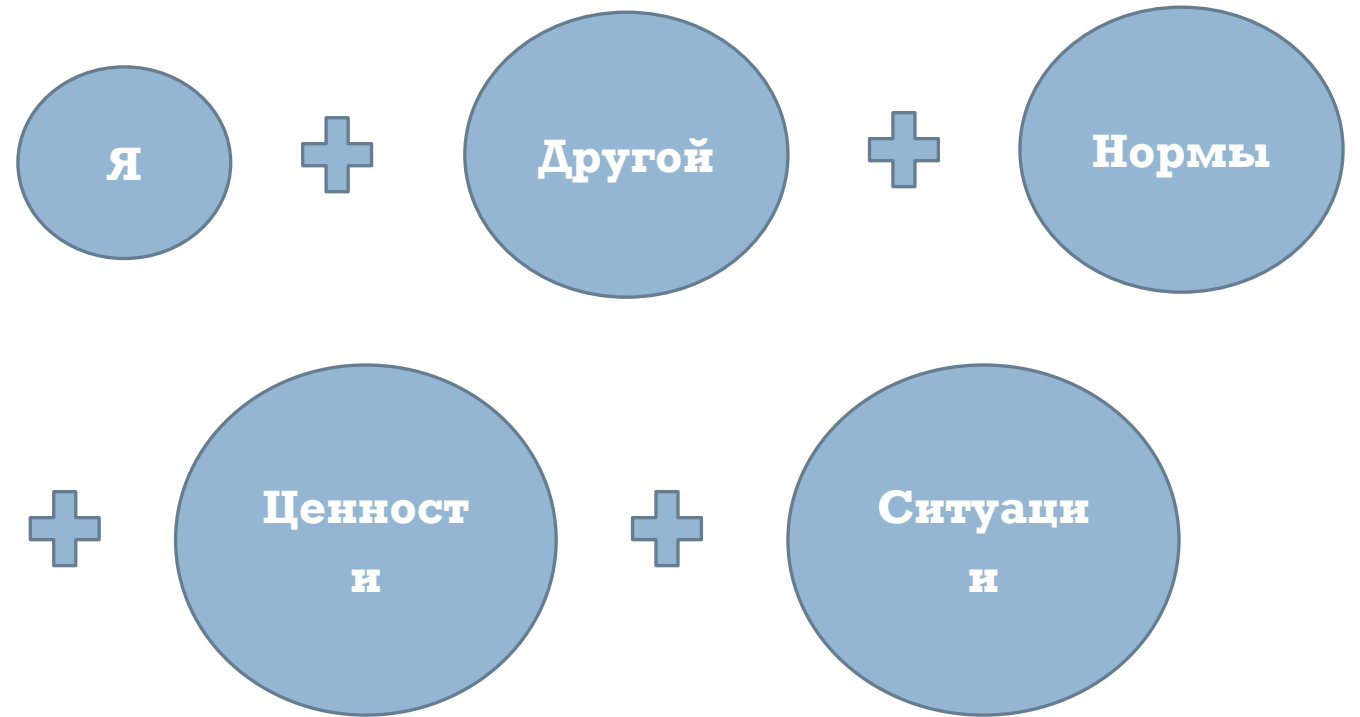
Кооперация обозначает
координацию единичных сил
участников (упорядочивание,
комбинирование,
суммирование этих сил).

Что касается **конкуренции**, то
здесь анализ чаще
сконцентрирован в наиболее
яркой её форме — конфликте,
столкновении целей,
интересов, позиций, взглядов
оппонентов (субъектов
взаимодействия).

В истории социальной психологии существовало несколько попыток описать структуру взаимодействий. Так, например, большое распространение получила теория социального действия, в которой в различных вариантах предлагалось описание индивидуального акта действия. К этой идее обращались и социологи: (М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс) и социальные психологи. Все фиксировали некоторые компоненты взаимодействия: люди, их связь, воздействие друг на друга и, как следствие этого, их изменения. Задача всегда формулировалась как поиск доминирующих

факт

Теория действия Т. Парсонса



Стадии взаимодейств ия (Ян Щепанский)

1. Пространственный контакт
2. Психологический контакт
3. Социальный контакт
4. Акт взаимодействия

— концепция структурного описания взаимодействия, получившая большую популярность и признание в практике работы с группами и при психологическом консультировании. Она предложена *Эриком Берном* (1902-1970), который развивал представления об общении, опираясь на теорию психоанализа. С его точки зрения, вступая в контакт, люди находятся в одном из базовых состояний: *Ребенок, Взрослый или Родитель.*

РЕБЁНОК
«ХОЧУ»

РОДИТЕЛЬ
«НАДО»

ВЗРОСЛЫЙ
«ХОЧУ» И
«НАДО»

Для
успешности
взаимодейств
ия важно,
чтобы
оптимально
сочетались 3

Позиции

Ситуаци
и

Стиль



Состояние «Родитель» ведет свое происхождение от родительских образцов поведения. В этом состоянии человек чувствует, думает, действует, говорит и реагирует точно так же, как это делали его родители, когда он был ребенком. Он копирует поведение своих родителей. Состояние Я-Родитель может активизироваться при воспитании собственных детей. Даже тогда, когда это состояние Я не выглядит активным, оно чаще всего влияет на поведение человека, выполняя функции совести.



Родитель
мудрый, он направляет
и заботится

Вторая группа состояний Я заключается в том, что человек объективно оценивает то, что с ним происходит, рассчитывая возможности и вероятности на основе прошлого опыта. Это состояние Я Эрик Берн называет «**Взрослый**». Его можно сравнить с функционированием компьютера. Человек в позиции Я-Взрослый пребывает в состоянии «здесь и сейчас». Он адекватно оценивает свои действия и поступки, полностью отдает себе в них отчет и берет на себя ответственность за все, что он делает.



Взрослый
прагматичный,
он обучает и помогает



Каждый человек несет в себе черты маленького мальчика или маленькой девочки. Он порой чувствует, мыслит, действует, говорит и реагирует точно так же, как это делал в детстве. Это состояние Я называется **«Ребенок»**. Его нельзя считать ребяческим или незрелым, это состояние только напоминает ребенка определенного возраста, в основном двух-пяти лет. Это мысли, чувства и переживания, которые проигрываются из детского возраста.



Ребенок
иррациональный,
он играет и вызывает
эмоции

Эрик Берн считает,
что **человек**
становится зрелой
личностью, когда в
его поведении
доминирует
состояние Взрослого.



Родитель

мудрый, он направляет
и заботится



Взрослый

прагматичный,
он обучает и помогает



Ребенок

иррациональный,
он играет и вызывает
эмоции

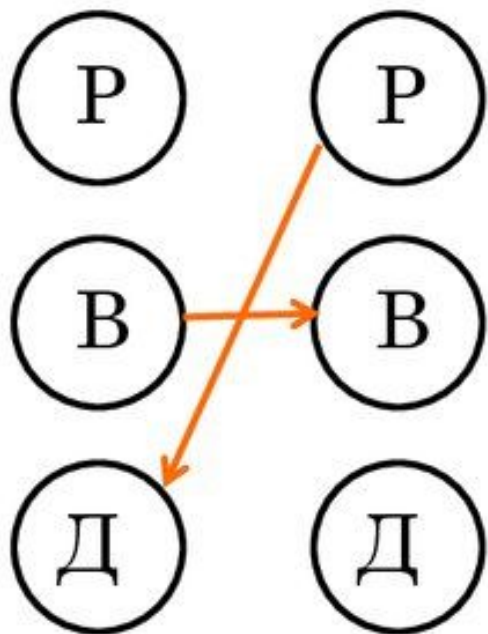
Если же преобладает Ребенок или Родитель, это приводит к неадекватному поведению и к искажению мироощущения. И поэтому задача каждого человека — добиться баланса трех Я-состояний с помощью усиления роли Взрослого.

— это единица общения, которая состоит из стимула и реакции. Например, стимул: «Привет!», реакция: «Привет! Как дела?». Во время общения (обмена транзакциями) наши эго-состояния взаимодействуют с эго-состояниями нашего партнёра по общению.

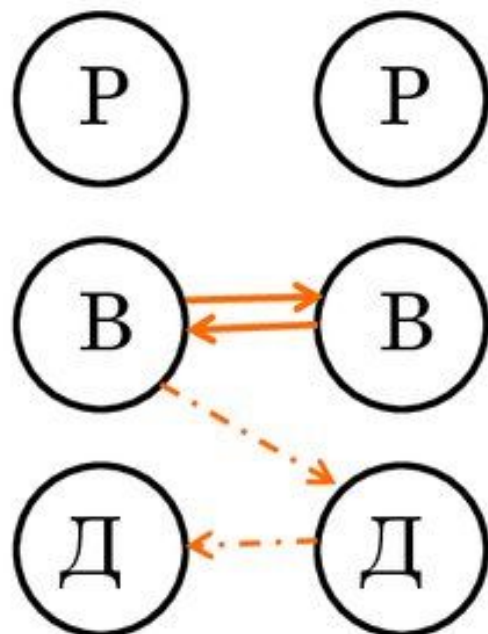
Дополняющие или параллельные — это транзакции, при которых стимул, исходящий от одного человека, непосредственно дополняется реакцией другого.

Пересекающиеся — направления стимула и реакции пересекаются, данные транзакции являются основой для скандалов

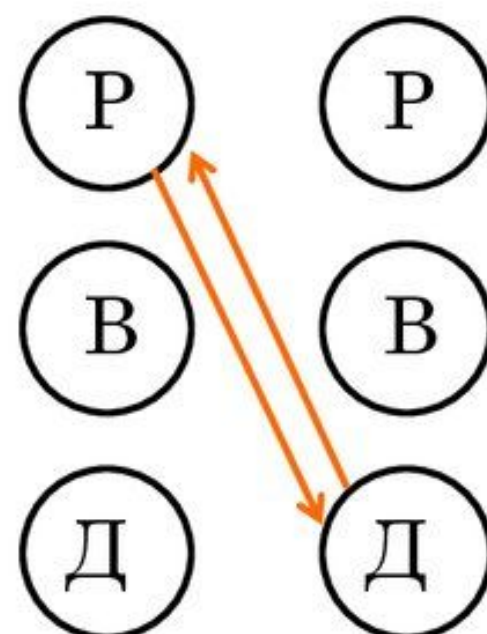
Скрытые транзакции имеют место, когда человек говорит одно, но при этом имеет в виду совсем другое.



1



2



3

1 – Пересекающиеся

2 – Скрытые

3 – Дополняющие или параллельные

The diagram illustrates the classification of interaction situations according to E. Bern. It features a central blue box on the left containing the title. To the right, three horizontal blue boxes are stacked vertically, each containing a category name. These boxes are connected to a vertical line on the right by thin blue lines, suggesting a hierarchical or sequential relationship. The background is light gray with decorative curved lines on the left and right sides.

Классификация ситуаций взаимодействий Э. Берна

ритуалы

полуритуалы

игры

Стили взаимодействия:

1) Ритуальный стиль. Задан культурой. Цель – подтвердить свое присутствие в данной культуре, ситуации, заявить о своей компетентности в ней, этот стиль не призван изменить другого в общении. Например, в американской культуре на вопрос «Как дела?» принято отвечать «Прекрасно!» вне зависимости от реального положения вещей.

2) Манипулятивный стиль. Цель – намерение управлять, обучать, оказать влияние, навязать свою позицию. Феномен «нога-в-дверях»: сначала человеку предлагают пойти на уступку, а затем незаметно подчиняют его навязанному мнению.

3) Гуманистический стиль. Цель – изменение представлений обоих партнеров относительно объекта взаимодействия. Относительно друг друга целью выступает взаимная поддержка.

Спасибо за внимание!