

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

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 адресуется 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!