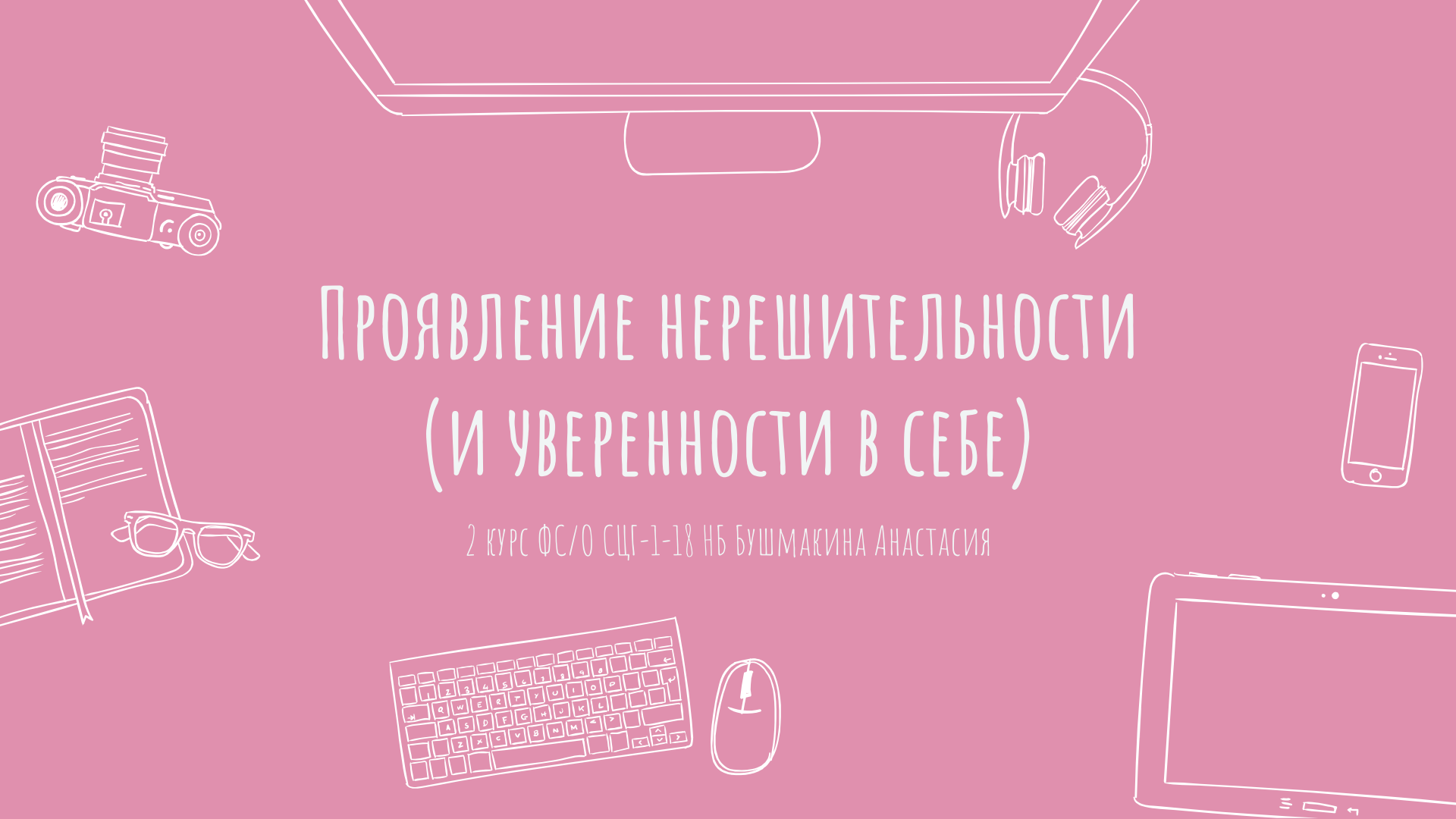




ПРОЯВЛЕНИЕ НЕРЕШИТЕЛЬНОСТИ (И УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ)

2 курс ФС/О СЦГ-1-18 НБ Бушмакина Анастасия

Многие из нас, наверняка, считают, что нерешительность и уверенность в себе – это чисто психологические качества.

Однако Мэннинг и Рэй (Manning & Ray, 1993) попытались доказать, что они прямо связаны с управлением диалогами.

ИССЛЕДОВАНИЕ MANNING & RAY, 1993

Цель: доказать, что нерешительность и уверенность в себе напрямую связаны с управлением диалогами



ХОД ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проводилось над студентами колледжей, в ходе которого была задействована видеосъемка, фиксирующая процесс взаимодействия:

10 нерешительных

&

10 уверенных в себе



Пар собеседников

ХОД ИССЛЕДОВАНИЯ

Как выяснилось, любой из нас говорит «об обстановке» (непосредственном окружении), однако *нерешительные* люди рассуждают на эту тему намного дольше:

А. (нервный смех) Микрофон.

Б. Нас записывают.

А. Похоже на то.

Б. Ха.

А. Ну, хорошо.

Б. Они, вроде, хотят понаблюдать, какие мы нервные (смешки).

А. Знаю.



НАБЛЮДЕНИЯ



Уверенные:

1. Большая вероятность, что начнут свой разговор, назвав свои имена
2. Сразу переходят к введению в тему разговора («предтематический эпизод»)



Нерешительные:

1. В начале разговора поведут речь об обстановке (в 2,5 раза выше по сравнению с уверенными в себе)
2. Если разговор не будет складываться, то вернуться к разговору об обстановке (вероятность больше в 8 раз, чем у уверенных)

МЭННИНГ И РЭЙ ЗАКЛЮЧАЮТ:

«Мы полагаем, что нерешительные участники прибегли к разговору об обстановке как "безопасной" теме, сходной с обсуждением погоды. Напротив... **уверенные** в себе рассматривали разговор об окружающей обстановке как **тупик**, которого следует избегать»

РЕЗУЛЬТАТ ЭКСПЕРИМЕНТА

Мэннинг и Рэй придерживаются этнометодологического подхода и склоняются к такой точке зрения:

Нерешительность и уверенность в себе — это
разные процедуры разговора.

*Симптомы нерешительности = «состояние», индикаторами которого
они оказываются*

«Нерешительные» люди застенчивы в определенные моменты и при определенных обстоятельствах. Следовательно, при взаимодействии подключается механизм проявления нерешительности, которая может быть «активирована» или «деактивирована» совместными усилиями, направленными на поддержание разговора по теме.

Вывод

Уверенность и нерешительность в разговорах не являются психологическими особенностями, а типичными процедурами разговора; у каждого человека имеется определенный набор процедур, который он использует при взаимодействии с другими.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Проанализируйте действия и разговор персонажей. Какие признаки указывают на то, что этот диалог является примером коммуникации уверенных и неуверенных людей?

