

ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ – ЭТО УСЛОВНЫЙ ТЕРМИН, ОБОЗНАЧАЮЩИЙ ХАРАКТЕРИСТИКУ ТЕХ АСПЕКТОВ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ЛЮДЕЙ. В ХОДЕ ОБЩЕНИЯ ЕГО УЧАСТНИКАМ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО ОБМЕНИВАТЬСЯ ИНФОРМАЦИЕЙ, НО И ОРГАНИЗОВЫВАТЬ ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ, СПЛАНИРОВАТЬ ОБЩУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВЫРАБОТАТЬ ФОРМЫ И НОРМЫ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ.



ТЕОРИИ

МЕЖЛИЧНОСТНОГО

Психоаналитическая теория Теория символического интеракционизма



Теория управления впечатлениями

#### Теория обмена Джорджа Хоманса

#### Основная идея теории

Люди взаимодействуют друг с другом на основании своего опыта, взвешивая возможное вознаграждение и затраты. Принципы:

- 1. чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться;
- 2. если вознаграждение зависит от определенных условий, человек стремиться воссоздать их;
- 3. если вознаграждение велико, человек готов затратить больше усилий ради его получения;
- 4. потребность насыщение меньшая степень готовности прилагать усилия.

Стимул – реакция: власть, лидерство, переговоры.

# Теория символического интеракционизма Джорджа Мида, Герберта, Блумера

Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяются значениями, которыми они им предают. Рассмотрение поступков человека как социального поведения, основанного на обмене информацией. Люди реагируют не только на поступки, но и на намерения. Взаимодействие между людьми непрерывный диалог. Личность формируется взаимоотношении с другими личностями за счет установления контроля действий личности над теми представлениями о ней, которые складываются у окружающих.

# **Теория управления впечатлениями Эрвина Гофмана**

Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры пытаются создать и поддержать благоприятные впечатления. Концепция социальной драматургии.

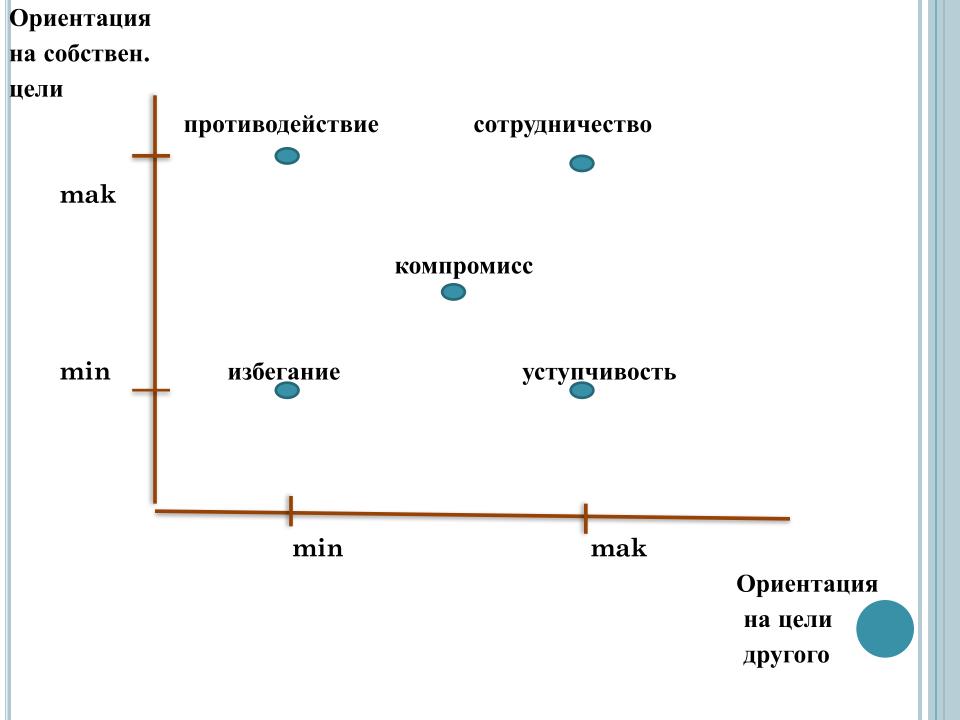
## Психоаналитическая теория Зигмунда Фрейда

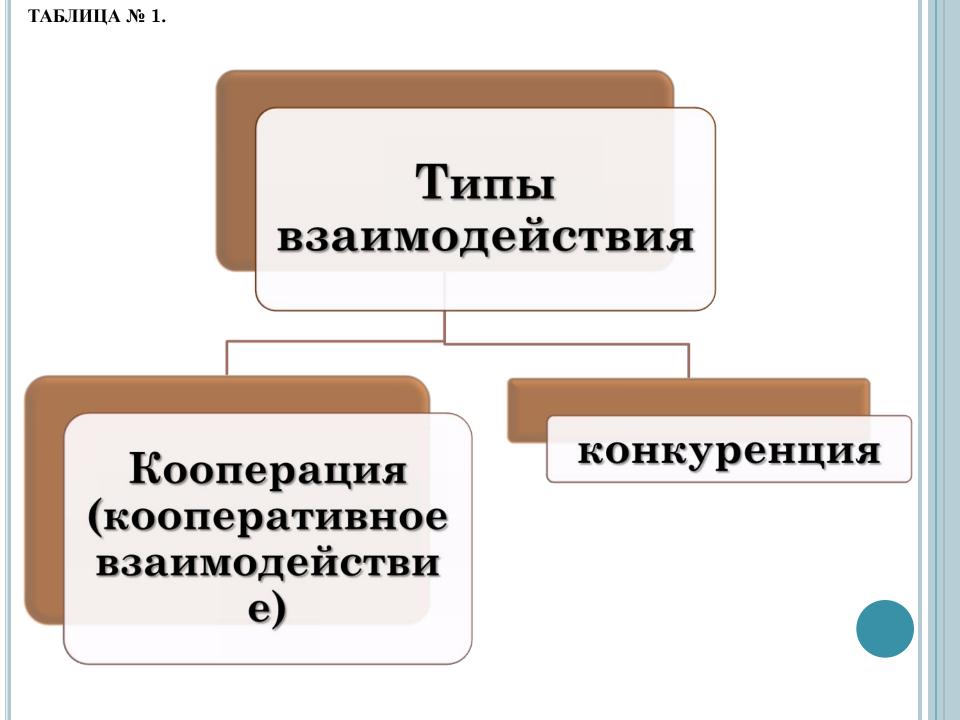
На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период времени.

Тема 3.1.2. Взаимодействие: виды мотивов, стратегии поведения в ходе совместной деятельности.

#### ВИДЫ МОТИВОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- 1. тах общего выигрыша (мотив кооперации);
- 2. тах собственного выигрыша (индивидуализация);
- 3. тах относительного выигрыша (конкуренция);
- 4. тах выигрыша другого (альтруизм);
- 5. min выигрыша другого (агрессия);
- 6. min различий в выигрышах (равенство)





#### кооперация

А.Н. Леонтьев Черты совместной деятельности

Разделение единого процесса деятельности между участниками

Изменение деятельности каждого Координация
единых сил
участников
(упорядочивани
е,
комбинировани
е,
суммирование

отношения

#### конкуренция

### конфликт

деструктивны

стресс.

продуктивны

ทองทอเมอนมอ

Ведет к рассогласованию взаимодействия, не зависит от причины, его породившей, приводит к переходу «на личности»,

Столкновение касается не несовместимости личностей, а порождено различием точек зрения на к. – л. проблему. Возможно

# во взаимодействии происходит реализация трех межличностных потребностей, которые определяют поведения личности в ходе совместной деятельности:

ПРИСОЕДИНЕНИЕ

ОТКРЫТОСТЬ

КОНТРОЛЬ

1. Присоединение — желание быть включенным в общение, выделенным среди остальных, быть в центре внимания.

## вопрос собственной значимости

В зависимости от того, как она была решена ребенком, взрослый человек в ситуации взаимодействия демонстрирует одну из трех моделей поведения:

субсоциальность социальность сверхсоциальность

#### В. Шутц схема присоединения:

Вопрос: «В» или «Вне».

Взаимодействие: Встреча.

Чувство: Значимости.

Тревога: Я ничего не значу.

Страх: Меня игнорируют.

«Я не могу рисковать быть игнориров анным. Я буду в стороне от людей, сам по себе».

сверхсотия я и знаю, что никому не интересен, я заставлю людей обращать на меня внимание».

Модель поведения человека, решившего в детстве проблему присоедине Он ния. способен быть привязанны другим людям вместе с тем хорошо себя чувствует вне общества.

2. Контроль – желание или нежелание контролировать других, а также быть или не быть контролируемым.

Основная психологическая проблема — это <u>проблема</u> компетентности.

Вторая задача, решаемая ребенком. Взрослый же, опираясь на опыт себя — ребенка, приписывает одну из трех моделей поведения:

Отказывающееся поведение

**Автократическое** поведение

Демократическое поведение

Вопрос: Сверху - Снизу.

Взаимодействие:

конфронтация.

Чувство: компетентность, способность, достаточность.

**Тревога:** Я не могу, я не компетентен.

Страх: Я буду унижен.

Отказывающеес я поведение «Я никогда не принимаю решений, если могу на кого - нибудь их

переложить».

Автократич еское поведение Человек

стремиться

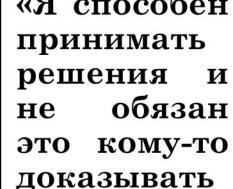
к власти,

готов за нее бороться. При отказе от власти: неверие в свою компетентн ость, доказательс тво

ответственн

ости.

Демократич еское поведение «Я способен



- 3. Открытость потребность в построении близких эмоциональных отношений с другими людьми.
- Основная проблема ощу<mark>щение своей способности любить и вызывать любовь у других.</mark>
- Основной вопрос: «Кто я и как мы относимся друг к другу?»
- В зависимости от его решения в детстве, у взрослого во взаимодействии с окружающими прослеживается одна из трех стратегий:

сверхперсональность

субперсональность персональность Субперсо нальность

«Открыто СТЬ болезнен на И опасна для меня, я не буду открыват ься».



«Пока мне не везло в близости, HO если пробовать еще И чаще, тэжом стать лучше».

Персонал **ьность** 

«Если я кому-то не нравлюсь, ЭТО не означает, что неприятн ый человек»



Взаимодействие: Объятие, принятие.

Чувство: Способность испытывать симпатию и нравиться людям.

Тревога: Меня никто не любит.

Страх: Быть отвергнутым.

