

# Занятие 8

Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль



- Цель занятия: познакомить обучающихся с типами взаимодействия, с позициями взаимодействия в рамках трансактного анализа; дать представление обучающимся об ориентации на понимание и ориентации на контроль.

- Человеческое общение разнообразно, поэтому ученые стремятся упорядочить многообразные типы взаимодействия. Наиболее часто выделяются два типа взаимодействия: **кооперация**, предусматривающая совместное достижение целей, и **конкуренция**, предполагающая создание затруднений и препятствий соперникам в достижении целей.

- Позиции в общении рассматриваются в русле **транзактного анализа**. Данное направление в психологии было разработано в 50-е годы XX века американским психологом и психиатром Эриком Берном. Наибольшую популярность и практическое применение получила разработанная им схема, в которой Э.Берн выделяет три способа поведения: Родитель, Ребенок, Взрослый. В любой момент каждый человек может быть в состоянии либо Взрослого, либо Родителя, либо Ребенка, и в зависимости от этого состояния ведется разговор, определяются позиции и статус собеседника.

Характеристики	Родитель	Взрослый	Дитя
1.Характерные слова и выражения.	Все знают что...; Ты всегда должен...; Ты не должен никогда...; Я не понимаю, как это допускают... и т.д.	Как? Что? Когда? Где? Почему? Возможно; Вероятно	Я сердит на тебя! Отлично! Вот здорово! Отвратительно
2.Интонации	Снисходительные, обвиняющие, критические, пресекающие	Связанные с реальностью	Очень эмоциональные
3.Состояние	Надменное, сверхправильное, очень приличное	Внимательность, поиск информации	Неуклюжее, игривое, подавленное угнетенное
4.Выражение лица	Недовольное, нахмуренное, обеспокоенное	Открытый взгляд на собеседника, демонстрация максимум внимания	Угнетенность, удивление
5.Позы	Руки в бока, указующий перст, руки сложены на	Наклон вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед	Спонтанная подвижность (сжимают кулаки,

- Каждый тип состояния важен для человека:
- **Родитель** все знает, все понимает, никогда не сомневается, со всех требует, за все отвечает;
- **Взрослый** трезво, реально анализирует, не поддается эмоциям, логически мыслит;
- **Ребенок** эмоциональный, импульсивный нелогичный.

- Общение как взаимодействие можно рассматривать с позиций ориентации его участников на контроль или на понимание.
- **Ориентация на контроль** предполагает стремление одного из участников общения контролировать и управлять ситуацией и поведением других людей, которое сопровождается желанием доминировать во взаимодействии. «Контролеры» много говорят, их стратегией является стремление заставить партнера по общению принять свой план взаимодействия и навязать свое понимание ситуации.

- **Ориентация на понимание** включает в себя стремление понять ситуацию и других людей. При этом поведение человека основано на представлении о равенстве партнеров и направлено на достижение взаимной удовлетворенности ходом общения. «Пониматели» больше молчат в разговоре; им свойственно слушать, наблюдать, анализировать. Они пытаются понять собеседника, адаптироваться (подстроиться) к партнеру по общению.



- Таким образом, в процессе взаимодействия люди реализовывают планы, цели и решают деловые проблемы. В ходе взаимодействия изменяется поведение партнеров, вырабатываются общие мнения для достижения необходимого результата.

- Вопросы для закрепления материала:
- 1) Определите, в чем сущность трансактного анализа процесса взаимодействия по Э.Берну.
- 2) Охарактеризуйте взаимодействие с позиций ориентации на контроль и понимание.
- 3) Какие формы взаимодействия, на Ваш взгляд, являются наиболее распространенными?

- Используемая литература:
- Г.М. Шеламова Деловая культура и психология общения Издательство «Академия», М. 2015г. Стр. 77-80