**Тема 1.3 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)**

1 Общение как взаимодействие

2 Типы взаимодействия

3. Виды взаимодействия

4. Ролевое взаимодействие

**1**

Интерактивная сторона общения связана с взаимодействием людей (от inter — между и action — действие), с непосредственной организацией их совместной деятель­ности, при этом действие является основным содержанием обще­ния. Описывая общение, мы чаще всего используем слова, обозначающие действия. Например, при решении вопроса мы *топ­тались*на одном месте» или «он *давил*на меня, но я не *поддался».*

В своем собственном общении мы реагируем на действие парт­нера, причем в одном случае нам кажется, что партнер нас толкает на что-то, а мы сопротивляемся, в другом, — что наши действия едины, мы «заодно» и т.д. За словами стоят действия, причем за одними и теми же словами могут стоять разные действия. Поэтому, общаясь, мы задаем себе вопрос: «Что собеседник делает?», отве­чаем на него и свое поведение строим, исходя из полученного от­вета. Что позволяет нам понять смысл действий партнера?

Одним из возможных способов понимания общения является восприятие положения партнеров, а также их позиций относи­тельно друг друга. В любом разговоре, беседе большое значение имеет статус партнера, причем не постоянный статус, а статус «здесь и сейчас», в момент общения. Важно и то, кто в данном общении ведущий, а кто ведомый.

**2**

Если понаблюдать процесс общения, то можно выделить целый ряд причин (или, мотивов), побуждающих человека взаимодействовать с окружающими. Наиболее часто выделяются два противоположных типа взаимодействия.

1. Чаще всего люди объединяются ради улучшения, облегчения или повышения эффективности совместной деятельности. Если вы решили купить компьютер и вам помогает друг, который в этом хорошо разбирается, покупка пройдет продуктивнее и интереснее. Работать над стенгазетой веселее и быстрее, если участвует несколько человек. Это примеры такого типа взаимодействия как кооперация. **Кооперация** – **это взаимодействие, предусматривающее совместное достижение целей, когда партнеры помогают, содействуют друг другу.** Таким образом команда спортсменов стремится добиться победы, группа хирургов спасает жизнь пациента во время операции.

2. Ну, а если учащиеся представляют себя как кандидата в школьные президенты и участвуют в выборах или участвуют в спортивных соревнованиях? В таком случае трудно говорить о мотивах кооперации. Здесь также есть взаимодействие, но мотивы его другие. Среди них наиболее ярко выражены конкуренция (скажем, при игре в футбол, дебатах кандидатов в президенты) или агрессия (в борьбе, боксе). **Конкуренция, или противоборство, – это взаимодействие, предполагающее создание затруднений и препятствий соперникам в достижении их целей, когда партнеры противодействуют, мешают друг другу.** Это достижение своих индивидуальных или групповых целей, интересов в условиях противоборства с добивающимися этих же целей и интересов других индивидов и групп. Например, шахматисты прилагают максимум усилий, чтобы помешать выиграть сопернику, при заключении сделок бизнесмен старается обойти своих конкурентов.

Выделенные два типа не могут полностью охватить все многообразие человеческого взаимодействия. Учитывая другие мотивы и механизмы общения, выделяют более «мелкие» типы, или стратегии, взаимодействия (см. Схема 1).

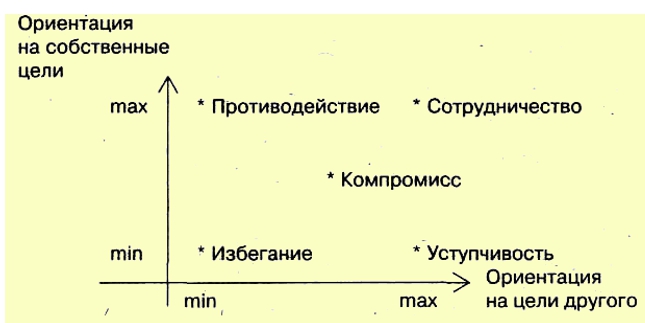


Схема 1. Стратегии поведения во взаимодействии

1) Сотрудничество - направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей, обычно, без ущемления интересов другого.

2) Соперничество (противодействие) - предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учета целей партнеров по общению.

3) Компромисс - реализуется в частичном достижении целей партнеров ради условного равенства.

4) Уступчивость (приспособление) - предполагает жертву собственных интересов или целей для достижения целей партнера.

5) Избегание - представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

**3**

Виды взаимодействия выделяют в зависимости от количества общающихся.

1. **Межличностное взаимодействие — «Я», «Он».** Это случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух и более человек, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок. Понятие «межличностное взаимодействие» объединяет такие частные понятия, как «взаимопонимание», «взаимопомощь», «сопереживание», «взаимное влияние». Эти составляющие имеют свою противоположность: «взаимное непонимание», «противодействие» или «отсутствие действия», «отсутствие сопереживания, сочувствия, взаимного влияния».

2. **Межгрупповое взаимодействие — «Мы», «Они».** Это процесс непосредственного и опосредованного взаимодействия множественных субъектов и объектов друг на друга. Обычно оно имеет место между целыми группами (а также их частями) и выступает как интегрирующий (или дестабилизирующий) фактор развития общества.

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.

**4**

Роли в общении рассматриваются в русле трансактного ана­лиза. Данное направление в психологии было разработано в 50-е годы XX века американским психологом и психиатром Эриком Берном (1902—1970). 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 позиция и статус со­беседника.

Каждый тип состояний важен для человека:

**Родитель** все знает, все понимает, никогда не сомневается, со всех требует и за все отвечает;

**Взрослый** трезво, реально анализирует, не поддается эмоци­ям, логически мыслит;

**Ребенок** эмоциональный, импульсивный и нелогичный.

