**Лекция 06. Общение как взаимодействие (интеракция). Структура взаимодействия.**

**Общение** — взаимодействие двух или более субъектов, состоящее в обмене между ними сообщениями, имеющими предметный и эмоциональный аспекты.

Интерактивная сторона общения чаще всего проявляется при организации совместной деятельности людей. Обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых попытках развить совместную деятельность, организовать ее. Это позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности. Психологическая структура совместной деятельности включает в себя наличие общих целей и мотивов, совместные действия и общий результат.

**Типы взаимодействий между людьми в психологии**

1) сотрудничество: оба партнера по взаимодействию активно помогают друг другу, активно способствуют достижению индивидуальных целей каждого и общих целей совместной деятельности;

2) противоборство: оба партнера противодействуют друг другу и препятствуют достижению индивидуальных целей каждого;

3) уклонение от взаимодействия: оба партнера стараются избегать активного сотрудничества;

4) однонаправленное содействие: когда один из участников совместной деятельности способствует достижению индивидуальных целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с ним;

5) однонаправленное противодействие: один из партнеров препятствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с первым;

6) контрастное взаимодействие: один из участников старается содействовать другому, а второй прибегает к стратегии активного противодействия первому (в подобных ситуациях такое противодействие может маскироваться в той или иной форме);

7) компромиссное взаимодействие: оба партнера проявляют отдельные элементы как содействия, так и противодействия.

Обобщение вышеперечисленных видов позволяет выделить два основных вида взаимодействия:

1) направленное на сотрудничество и кооперацию и

2) основанное на соперничестве и конкуренции, часто ведущих к конфликтному взаимодействию.

Практические люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Для обозначения основных типов взаимодействия в психологи применяется наиболее распространенное дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. В первом случае анализируются взаимодействия, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместной деятельности, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

Наиболее значимым типом взаимодействия является кооперация, при которой происходит суммирование, выравнивание и упорядочение многих сил, включенных в единую деятельность. При втором виде взаимодействия – конкуренции (или конфликте) можно найти как положительные, так и отрицательные стороны.

Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание же в том и другом случаях задается более широкой системой деятельности, куда кооперация и конкуренция включены. Их нельзя рассматривать вне социального контекста деятельности.

**Природа и структура взаимодействия**

**Интерактивная сторона общения** –

это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей.

**Интеракция** – взаимодействие людей в процессе общения, организация совместной деятельности.

В ходе общения для участников важно не только обмениваться информацией, но и организовать "обмен действиями", спланировать общую стратегию. Взаимодействуя с окружающими по разным поводам, мы выбираем, как правило, стратегии поведения, соответствующие ситуации. Взаимодействие людей разнообразно. Поэтому ученые стремятся упорядочить многообразные типы взаимодействия, создать целостную картину, моделирующую богатство общения.

Р. Бейлз объединил наблюдаемые образцы взаимодействия в целостную систему (**рис. 1**). и разделил на такие виды, как: **противодействие** (конкуренция); **компромисс;** **сотрудничество; уступчивость и избегание**

Если при взаимодействии с другими людьми человек ориентируется только на свои цели без учета целей партнеров по общению, то он вступает в **противодействие** или конкуренцию. **Компромисс** реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства. **Сотрудничество** направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (кооперации). **Уступчивость** предполагает принесение в жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм). **Избегание** представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого (индивидуализм).



**Рис. 1.**

Р. Бейлз считает, что любое взаимодействие может быть описано с помощью четырех феноменов (позитивные эмоции, решение проблем, постановка проблем, негативные эмоции). В каждой из них он выделял три типа поведения (табл. 1).

**Таблица 1**

**Основные области взаимодействия и соответствующие поведенческие проявления**

|  |  |
| --- | --- |
| **Области взаимодействия** | **Основные поведенческие проявления** |
| Позитивные эмоции | Выражение солидарности.Снятие напряжения.Выражение согласия |
| Решение проблем | Предложения, указания.Выражение мнений.Выдача ориентаций |
| Постановка проблем | Просьба об информации.Просьба высказать мнение.Просьба об указаниях |
| Негативные эмоции | Выражение несогласия.Создание напряженности.Демонстрация антагонизма |

**Дж. Хоманс**, автор теории обмена, считает, что люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Эта теория опирается на четыре принципа:

1) чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться;

2) если вознаграждение за определенные типы поведения зависит от каких-то условий, человек стремится их воссоздавать;

3) если вознаграждение велико, человек готов затратить больше усилий ради его получения;

4) когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей степени готов прилагать усилия для их удовлетворения.

С помощью теории Хоманса могут быть описаны разные сложные виды взаимодействий: отношение к власти, переговорный процесс, лидерство и т.п. Он рассматривает социальное взаимодействие как сложную систему обменов, обусловленных способами уравновешивания вознаграждений и затрат.

Такое взаимодействие в общем случае больше, чем простой обмен вознаграждениями, и реакция людей на вознаграждения не всегда определяется линейной связью "стимул-реакция". Так, высокие вознаграждения могут приводить к потере активности.

**З. Фрейд** считал, что межличностное взаимодействие определяется в основном представлениями, усвоенными в раннем детстве, и конфликтами, пережитыми в этот период жизни. Таким образом, согласно психоаналитической теории в процессе взаимодействия люди воспроизводят детский опыт.

В основе подхода **Э. Гоффмана – "теории управления впечатлениями"** – лежит предположение, что ситуации социального взаимодействия напоминают драматические спектакли, в которых люди, как актеры, стремятся создавать и поддерживать благоприятное впечатление.

Наиболее подробно интерактивная сторона общения исследовалась в работах представителей символического интеракционизма (**Дж. Мид, Г. Блумер**), считавших, что поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется тем значением, которое они им придают.

**Дж. Мид** рассматривал поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информацией. Он считал, что люди реагируют не только на поступки других людей, но и на их намерения. Он выделял во взаимодействии два типа действий:

1. Незначимый жест (автоматический рефлекс типа моргания).

2. Значимый жест (связан с осмыслением поступков и намерений другого человека).

Во втором случае необходимо поставить себя на место другого человека или принять его роль.

Еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе – направлении, предлагающем управлять действия участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (**Э. Берн, 1988**). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия занимает одну из трех позиций, которые условно обозначены как *Родитель, Ребенок и Взрослый.* Все эти стороны личности обладают абсолютно разными предназначениями, характеристиками и ценностями (рис. 2).



Рис. 2. Структура "Я" по Э. Берну

Данные позиции не связаны с социальной ролью: эго лишь психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии. Позиция Ребенка может быть определена как позиция "Хочу!", позиция Родителя как – "Надо!", позиция Взрослого – объединение "Хочу!" и "Надо!".

Взаимодействие эффективно, если партнер обращается к другому как Взрослый к Взрослому, и тот отвечает с такой же позиции. В других случаях взаимодействие может нарушиться и прекратиться. Например, жена обращается к мужу: "Я порезала палец" (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Он может ответить: "Сейчас перевяжем" – это ответ Взрослого, "Вечно у тебя что-то случается" – ответ с позиции Родителя, "Что же я теперь должен делать?" – ответ Ребенка. В двух последних случаях эффективность невелика. Изменить же негативные модели взаимодействия крайне трудно, поскольку они осуществляются на уровне привычки.