

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

*Предварительные знания того,
что хочешь сделать,
дают смелость и легкость.*

Д.Дидро

Основные идеи

Словосочетание "трансактный анализ" дословно означает "анализ взаимодействий". В нем заложены две глубокие идеи: 1) мультиплекативная природа общения; 2) разделение процесса общения на элементарные составляющие и анализ этих элементов взаимодействия.

Идеи эти, оказавшиеся довольно продуктивными, появились сравнительно недавно - в 60-х годах XX века - в работах американского психотерапевта Эрика Берна.

Три основные позиции

Берн подметил, что в зависимости от ситуации, общаясь, мы принимаем одну из трех позиций, которые он условно назвал Родитель, Взрослый, Дитя. В дальнейшем будем их сокращенно обозначать Р, В, Д. Важно отметить, что никакого отношения к возрасту эти позиции не имеют. Каковы критерии отнесения к одной из позиций?

Родитель - требует, оценивает (осуждает или одобряет), учит, руководит, покровительствует.

Взрослый - рассудительность, работа с информацией.

Дитя - проявления чувств, беспомощности, подчинения.

Примеры

Руководителю сообщили, что необходимо быть на некоем совещании. Идти надо, но не хочется. Первый голос: "Пустая трата времени на этом совещании, а здесь стол от бумаг ломится". Второй голос: "Вообще-то это входит в число обязанностей, да и какой пример подам подчиненным, нарушая порядок". Третий: "Не приду - шеф разозлится, неприятностей не оберешься". И решение: "Ладно, пойду, но возьму с собой работу, сяду подальше, поработаю с бумагами". Первый голос - позиция В, вторая - Р, третий - Д. Решение - это разумный компромисс между этими позициями.

Еще один пример. Одна дама борется со своей полнотой. Сегодня, в день рождения одной из коллег, в комнате появился торт - готовятся отметить это событие. Увидев угощение, дама слышит три внутренних голоса. Первый: "Какой вкусный торт!" Второй: "Здесь верных 500 килокалорий". Третий: "Съешь, подкрепись, все равно уже время обеда". Конечно, это последовательно выступают Дитя, Взрослый, Родитель. В итоге принимается компромиссное решение - съесть маленький кусочек.

Впрочем, компромисс может и не состояться, если одна из позиций ближе к внутреннему состоянию человека. В последнем случае могла одержать чистую победу и позиция Д (А! Один раз живем!), и позиция В (полный отказ от угощения)

Остроумный наш народ к мультипликативной теории пришел на основе своего многотрудного опыта:

Идет мужик мимо пивной. Внутренний голос спрашивает его: "Зайдешь?" Мужчина стиснул зубы и - мимо. Тогда внутренний голос говорит: "Ты как хочешь, а я зайду!"

Понятно, что вопрос задавал Взрослый. Позиция Р проявились в попытке проигнорировать предложение. Победила позиция Д - желание получить удовольствие.

Что дает трансактный анализ

В любой ситуации в той или иной степени проявляется каждая из трех позиций Р, В, Д. Искусство состоит в том, чтобы правильно определить решающую из них, в соответствии с которой и действует человек. Знание этой позиции позволяет предвидеть поведение собеседника и, следовательно, скрыто управлять им посредством введения его в соответствующую позицию.

Пристойка

Известный российский теоретик театра П. М. Ершов, анализируя взаимодействие актеров на сцене, ввел понятие, оказавшееся очень полезным в психологическом анализе, в том числе и в трансактном (см. Ершов П.М. Режиссура как практическая психология. М.: Искусство, 1972).

Это понятие - "пристойка". Пристойка сверху осуществляется при проявлении своего превосходства, пристойка снизу - подчинения, пристойка рядом - равного партнерства. К примеру, начальник - подчиненный, старший - младший; у первых естественна пристойка сверху, у вторых - пристойка снизу. У коллег одного возраста и положения ограничена пристойка рядом. Попытка осуществить пристойку сверху может вызвать возмущение. Оценка действий другого человека - это пристойка сверху. Комplимент, а тем более лесть - пристойка снизу.

Признаки пристроек

Сверху - стремление доминировать; внешне может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения "ты", "сынок", высокомерные или покровительственные интонации, похлопывание по плечу, стремление занять

более высокое место, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое.

-

Снизу - выглядит как просьба, извинение, оправдание, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы, подавание руки ладонью вверх и т.п.

-

На равных - отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы и т.п.

Трансакции

Это понятие является центральным в трансактном анализе.

Трансакцией называется единица взаимодействия партнеров по общению, сопровождающаяся заданием позиций друг друга. Графически это выглядит так каждый партнер по общению изображается в виде набора всех трех его позиций: Р, В, Д (сверху вниз), а трансакция - стрелкой, идущей от выбранной позиции одного собеседника к предполагаемой позиции другого. Многочисленные примеры этого показаны на приведенных ниже рисунках.

При этом отношение вида Р->Р, В->В, Д->Д, изображаемые горизонтальными стрелками, появляются пристройками рядом (рис. 1-3); отношения Р->В, Р->Д, В->Д - пристройками сверху (рис. 4-6), а В->Р, Д->Р, Д->В - пристройками снизу (рис. 4-6).

Очевидно, указанными девятью типами исчерпываются все возможные типы трансакций. Ниже мы проиллюстрируем все 9 типов трансакций, начав с тех, где осуществляется пристройка рядом.

Замечания о терминах

Создатели новых разделов науки вынуждены для обозначения вводимых ими терминов либо придумывать новые слова, либо брать уже известные, но наделять их (по соглашению) определенным новым смыслом, действующим лишь в контексте данного раздела науки. При этом обиходное значение этого слова может не совпадать с его значением как термина.

Мы вынуждены обратить на это внимание, ибо уже введенные термины Родитель, Взрослый и Дитя (как и названия трансакций, которые будут введены ниже) имеют смысл, не вполне совпадающий с их бытовыми значениями. Указанием на то, в каком смысле (общепринятом или трансактном) употребляется соответствующее слово, будет являться его написание: если оно с прописной буквы, значит это термин, если со строчной - слово понимается в обыденном смысле.

В качестве примера приведем следующий эпизод.

Ребенок, подражая маминой интонации, говорит отцу: "А мама говорила, чтобы ты не оставлял после себя невымытую тарелку!" Сделано замечание, которое говорит, что ребенок занял позицию Родитель, отдавая отцу позицию Дитя: Р->Д.

Трансакция "Демагог"

Один работник - другому: "Эти начальники хорошо устроились: требуют от нас то, что сами не выполняют". Второй: "Да уж, что позволено Юпитеру, не позволено быку".

Поскольку первый осуждает, то он занял позицию Родитель. К собеседнику он осуществляет пристройку рядом: разговор на равных, то есть имеет место трансакция Р->Р. Она называется "**Демагог**".

Второй собеседник также принимает позицию Родитель и осуществляет трансакцию Р->Р. Следовательно, общаются они как Демагоги.

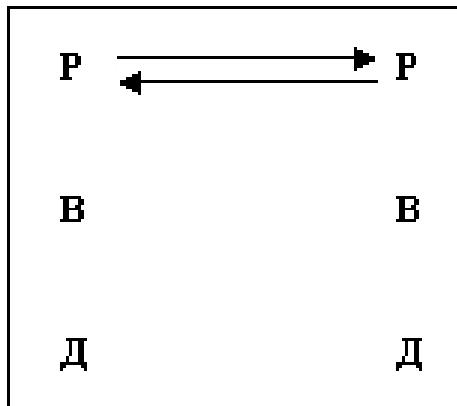


Рис. 1

На рис. 1 приведена трансактная схема этого обмена репликами. Слева всегда изображается начинающий беседу, его мы будем называть **инициатором**, а его собеседника -

адресатом

. Направление стрелок указывает: от инициатора исходит посыл или обратно - от его партнера. На названии трансакций не отражается, исходят посылы от инициатора или от адресата.

В случае, когда стрелки на трансактной схеме расположены параллельно, верхняя - та, которая изображает трансакцию, первую по времени.

Трансакция "Коллега"

"Не подскажете, который час?" - "Сейчас без четверти двенадцать". Обмен информацией - это позиция Взрослый. Имеет место пристройка рядом В->В. Эта

трансакция называется

"Коллега"

. Обратная трансакция также имеет вид $B <-> B$, то есть также "Коллега". Изображены они обе на рис. 2.

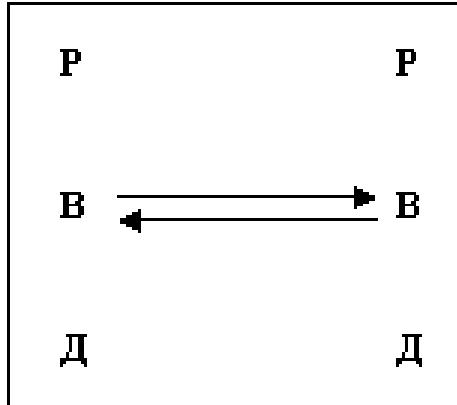


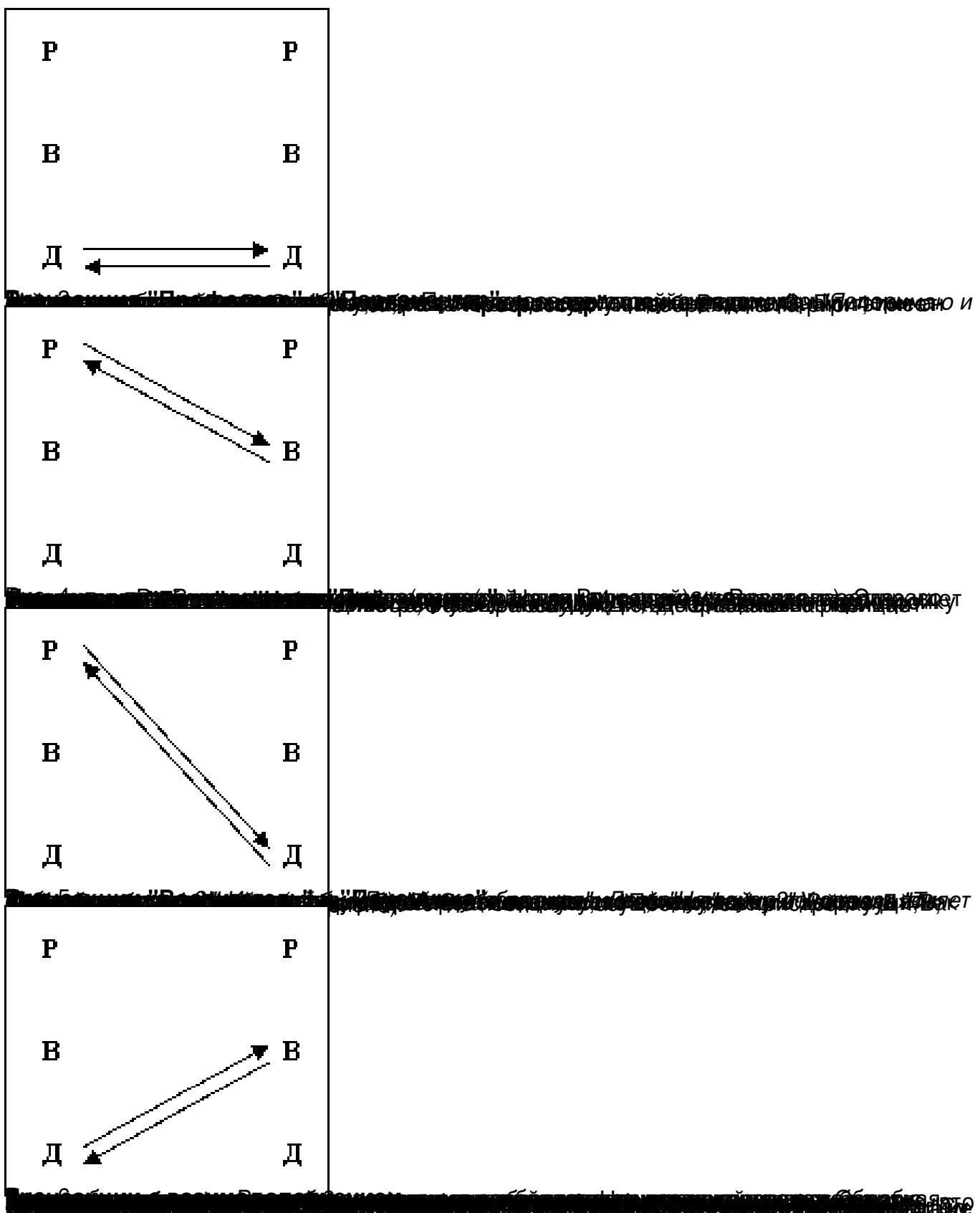
Рис. 2

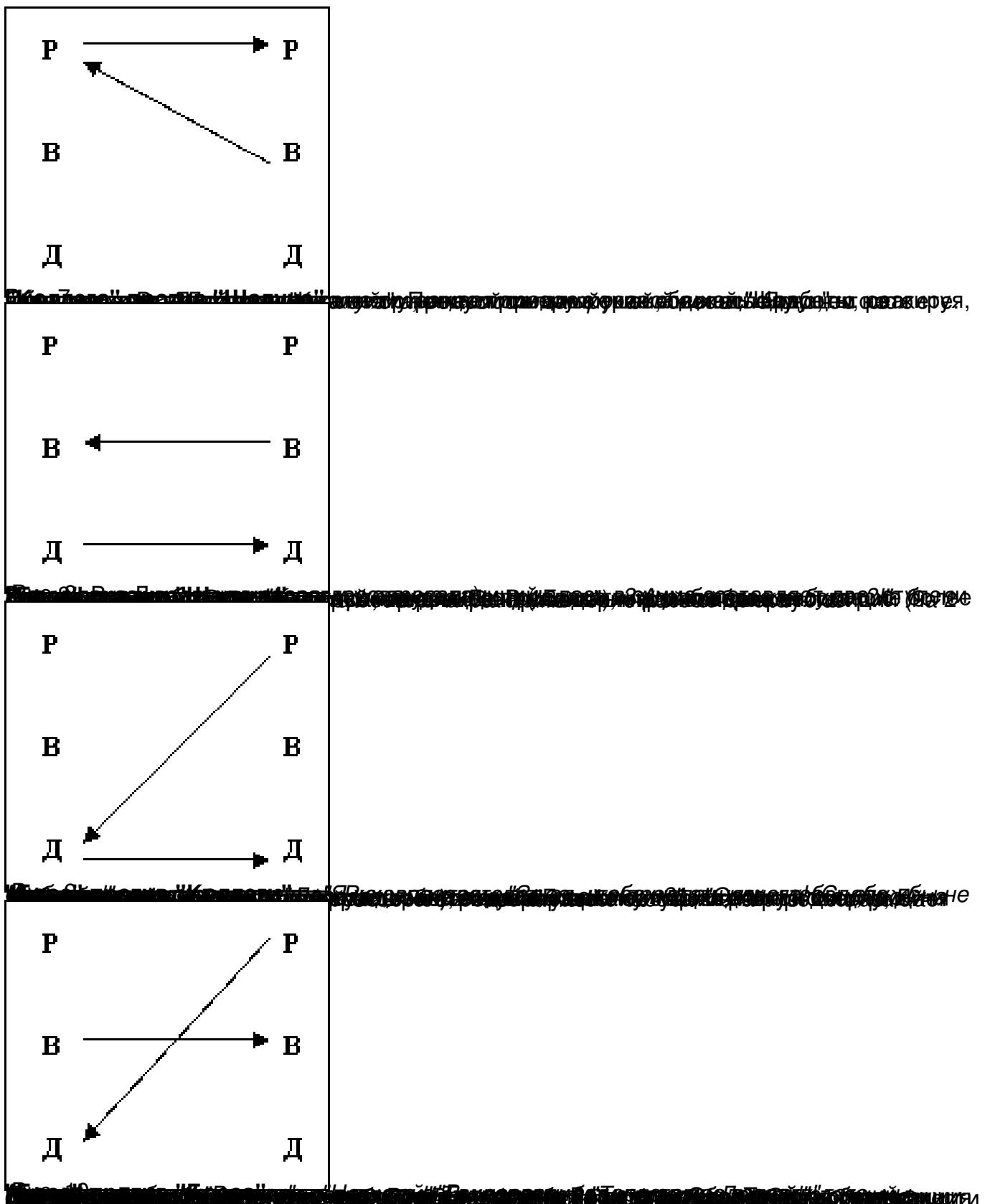
Другой пример трансакции типа "Коллега". Руководитель спрашивает своего заместителя: "Как вы думаете, что нужно предпринять, чтобы прекратить опоздания на работу?" Заместитель: "У меня есть кое-какие соображения на этот счет".

Трансакция "Шалун"

Одна из сотрудниц обращается к другой: "Может, сбегаем посмотрим сериал, пока начальства нет?" - "Давай". Мотивом первой является желание получить удовольствие, удовлетворить чувство любопытства (что дальше произойдет с героями сериала?). То есть она занимает позицию Дитя и такую же позицию предлагает собеседнице (пристройка рядом). Эта трансакция $D \rightarrow D$ называется "Шалун".

Такое распределение позиций принимается и второй стороной. Осуществляется встречная трансакция $D <-> D$, то есть также "Шалун", что и показано на рис. 3.





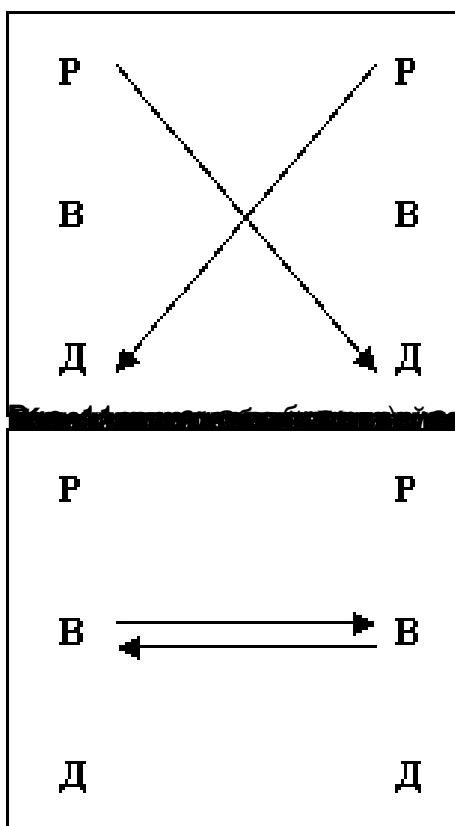


Рис. 12. Регулярные трансакции в общении (взаимодействие на уровне взаимоуважения)

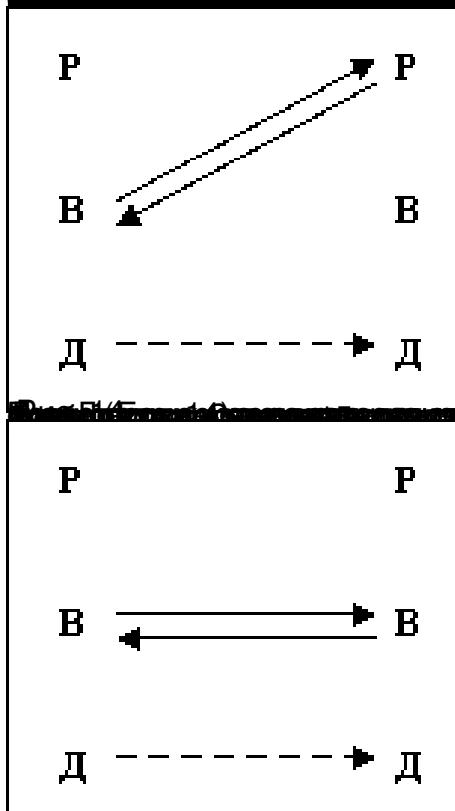


Рис. 13. Альтернативные трансакции в общении (взаимодействие на уровне конфликта)

