**Педагогическая мастерская**

**Тема: Трансактный анализ.**

**Цель:** познакомить педагогов с технологиями трансактного анализа как эффективными методами управления человека; формировать практические умения управления конфликтом, техникой делового контакта.

**План.**

1.Трансактный анализ в теориях Эрика Берна.

2.Пристройки и трасакции.

3.Виды трансакций.

**1.Трансактный анализ в теориях Эрика Берна.**

Уважаемые коллеги, сегодня мы продолжим знакомится с техниками управления и урегулирования конфликта. Большой вклад в изучение этого вопроса вложил Эрик Берн, американский психотерапевт, который в 60 годы исследовал вопрос анализа эффективного взаимодействий между людьми, которая в кругах психологов получила свое название «трансактный анализ».

Эрик Берн подметил, что в различных ситуациях мы занимаем разные позиции, но основными при этом являются три позиции, которые он условно назвал «Родитель», «Взрослый», «Дитя». Важно отметить, что никакого отношения к возрасту человека и его положению в обществе названия этих позиций не имеют.

**«Родитель»** - требует, оценивает (осуждает и одобряет), учит, руководит, покровительствует.

Позиция **«Взрослый»** характеризуется рассудительностью, работой с информацией.

«Дитя» - это проявлении е чувств, беспомощности, подчинения.

**Приведу пример.**

Руководство сообщило, что надо быть на совещании. Идти надо, но не хочется

**Первый человек**: «Пустая трата времени на этом совещании, а здесь стол от бумаг ломится».

**Второй человек:** «Вообще-то это входит в число наших обязанностей».

**Третий голос:** «Не приду, шеф на меня разозлится, будут неприятности, ладно пойду, а то будет скандал, отсижу как-нибудь».

Первый голос- позиция Взрослый, второй- Родитель, третий-Дитя. Решение – это разумный компромисс между этими позициями.

Впрочем, компромисс может и не состояться, если одна из позиций намного предпочтительней другой.В последнем случае могла одержать чистую победу и позиция «Дитя»

Самое главное, что в любой ситуации в какой-то степени проявляется каждая из трёх позиций.(Р.В.Д).Сложность состоит в том, чтобы правильно определить решающую из них, под влиянием которой и действует человек.

**2.Пристройки и трансакции.**

Известный российский теоретик театра П.М.Ершов, анализируя взаимодействия актёров на сцене, ввел понятие, оказавшееся очень полезным в психологическом анализе, в том числе и в трансактном. Это понятия «пристройки».

Пристройка сверху осуществляется при проявлении своего превосходства;

пристройка снизу- подчинения;

пристройка рядом –равного партнёрства.

К примеру, начальник, - подчинённый, старший – младший. У первого в каждой паре естественна пристройка – сверху, у второго – пристройка снизу.

Трансакции являются центральным понятием в трансактном анализе. Трансакцией называется единица взаимодействия партнёров по общению, сопровождающаяся заданием позиции каждого. Графически это выглядит так: каждый партнёр по общению изображается в виде набора всех трёх его позиций **Р, В, Д** (сверху вниз), а трансакция изображается стрелкой, идущей от выбранной позиции другого: многочисленные примеры этого изображены на приведённых ниже.

При этом отношения вида Р Р, В В, Д Д, изображаемые горизонтальными стрелками, являются пристройками рядом; отношения

 Р В, Д Р,В Д - пристройками сверху, а В Р, Д Р, Д В – пристройками снизу.

**3.Виды трансакций**

**Трансакция «Демагог».**

Один работник – другому: *«Эти начальники хорошо устроились: требуют от нас то, что сами не выполняют».Второй: «Да уж, что позволено Юпитеру, не позволяют быку».*

Поскольку первый собеседник осуждает, то он занял позицию «Родитель».К собеседнику он осуществляет пристройку рядом (разговор на равных, т.е. имеет место трансакция Р Р). Она условно называется «Демагог".

Второй собеседник также принимает позицию «Родитель» и осуществляет трансакцию Р Р. Следовательно, общаются они как «Демагоги».На **рисунке 1.** Изображена трансактная схема этого сюжета. Слева всегда изображается начинающий беседу, его мы будем называть инициатором. Направление стрелок в тексте также означает – от инициатора исходит посыл или от его партнёра. Но на названии трансакции не отражается, исходят они от инициатора или оппонента.

Р Р

В В

Д Д

Рисунок 1.

**Трансакция «Коллега»**

Вопрос: *«Не подскажите, который час?» - «Сейчас без четверти двенадцать».*Всё, что связано с информацией – это позиция «Взрослый». Имеет место пристройка рядом В В. Эта трансакция называется «Коллега».Обратная трансакция также имеет вид В В, то есть также «Коллега».Изображены они обе на рисунке 2.

**Рисунок 2.**

Р Р

В В

Д Д

**Трансакция «Шалун»**

Одна из сотрудниц обращается у другой: *«Может, сбегаем, посмотрим в магазин, пока начальства нет?» - «Давай, я давно уже там не была».* Мотивом первой является желание получить удовольствие шопинга в рабочее время. Она занимает позицию «Дитя» и такую же позицию предлагает занять собеседнице (пристройка рядом).Эта трансакция Д Д называется «Шалун». Такое распределение позиций охотно принимается и второй стороной, осуществляющей трансакцию Д Д, то есть «Шалун», что показано на рисунке 3.

Р Р

В В

Д Д

**Рисунок 3.**

**Трансакция «Профессор» и «Парламентёр».**

В отличии от трёх предыдущих, где реализовывались пристройка рядом, речь теперь пойдёт о пристройках сверху и снизу. Приведём примеры.

Начальник – подчинённому: *«Опаздывая, Вы подрываете свой авторитет».- «Я понимаю и сделаю необходимые выводы».*

Начальник осуждает подчиненного, то есть занимает позицию «Родитель». При этом он осуществляет пристройку сверху, обращаясь к рассудку подчиненного.То есть имеет место трансакция Р В. Она называется «Профессор» и изображена на рисунке 4 стрелкой сверху вниз.

 **Рисунок 4.**

Р Р

В В

Д Д

Данное распределение позиций принимается

 п подчиненным: как человек рассудительный, он

 признаёт свой промах (позиция «Взрослый») и не оспаривает право руководителя делать ему замечания (пристройка снизу позиции «Родитель») Эта трансакция Р В называется «Парламентёр»

**Трансакция «Босс» и «Недотёпа».**

Руководитель – подчиненному: *«Как только Вам не стыдно опаздывать?».*Занимающая позицию осуждения («Родитель») и обращаясь к чувству стыда («Дитя»), он производит пристройку сверху Р Д. Такая трансакция называется «Босс».

Если собеседник отвечает: «Извините, больше не буду», то он тем самым принимает заданное распределение позиций отвечает с позиции «Дитя», обращаясь к позиции «Родитель», то есть осуществляет встречную трансактную Р Д. Она называется «Недотёпа»

 **Рисунок 5.**

Р Р

В В

Д Д

**Трансакции «Воспитатель» и «Почемучка».**

Родитель – педагогу (с возмущением): *«Почему Вы не даете стихи моему ребёнку на праздник?»* Педагог: *«Давайте сейчас во всем разберёмся»* Приводит весомые аргументы того, почему ребёнку не дали выучить стихи к празднику. В данном случае инициатор разговора проявляет чувство обиды, то есть действует как «Дитя». Он обращается за информацией к собеседнику, задавая ему позицию «Взрослый», то есть осуществляет пристройку снизу. Она называется «Почемучка».Собеседник принимает это распределение позиций и осуществляет пристройку Д В, называемую «Воспитатель». Рисунок 6.

Р Р

В В

Д Д

 **Рисунок 6.**

**Трансакции со взаимодополнением.**

Все описанные выше ситуации являются так называемыми трансакциями со взаимодополнением, когда распределение ролей задаваемое инициатором, принимается партнёром, ибо устраивает его: их позиции являются как бы частями одного целого, дополняющими одна другую. Это означает комфортное, бесконфликтное общение.

**Трансакции без взаимодополнения.**

Если распределения позиций, задаваемое инициатором, не устраивает партнёра, то это может привести к конфликту, то есть является конфликтогеном. Обычно трансакции без взаимодополнения (то есть рассогласование позиций) содержат «укол», подчас болезненный, хотя бы для одного из партнёров.

На трансактной схеме это выражается в том, что стрелкой будут начинаться (или заканчиваться) на разных позициях. Могут они и пересечься. Пересечение стрелок означает ссору или состояние, предопределяющее ссору, то есть сильный конфликтоген. Рассмотрим соответсвующие примеры.

«Парламент (см.выше) второй работник может не согласиться с первым: «Смотря кто, про своего шефа, например, я так сказать не могу». Возражая против огульного обвинения, второй занял рассудительную позицию, то есть позицию «Взрослый» с трансакцией типа «Парламентёр».Рисунок 7.Возникшее рассогласование позиций может привести к спору, а потом, возможно, даже к ссоре между собеседниками, то есть является конфликтогеном. Рассогласование позиций составляет здесь 1 ступень (между **В** и **Р**).

Р Р

В В

Д Д

**Рисунок 7.**

**«Коллега против «Шалуна»**

Вернёмся к рассмотренному ранее примеру с трансакцией «Шалун». Предположим, что сотрудница не принимает предложение сбежать с работы, реагируя, например, следующим образом: «Посмотри, пожалуйста, какие у нас показатели за прошлый квартал». Ясно, что эта трансакция

 В В, то есть «Коллега».Пропустить мимо ушей, сделать вид, что не услышал, - это конфликтоген, хотя и не такой сильный, как в нижеследующем примере. Рисунок 8 показывает, что рассогласование позиций здесь в сумме составляет 2 ступени (дважды между **В** и **Д**).

Р Р

В В

Д Д

 **Рисунок 8.**

**«Босс» против «Шалуна»**

Предположим, что в предыдущей ситуации сотрудница выразила несогласие более решительным образом: «Как тебе не стыдно такое предлагать?А работать кто будет?».Это явно позиция «Родитель» и трансакция Д В («Босс»), что изображено на рисунке 9.

 **Рисунок 9.**

Р Р

В В

Д Д

 **«Босс» против «Коллеги».**

 Методист руководителю. *«Я хочу посоветоваться, что предпринять, чтобы педагоги вовремя оформляли свою документацию»?* Руководитель: *«Здесь и обсуждать нечего! Лишить премии, сразу о дисциплине вспомнят!»*

На трансакцию «Коллега» собеседник отвечает пристройкой сверху, занимая позицию «Родитель» (осуждение), отдавая первому собеседнику позицию «Дитя» (беспомощность), то есть отвечает трансакцией «Босс».Такая реакция – сильный конфликтоген, и изображение ситуации на рисунке 10 отражает этой пристройкой сверху, перекрестьем стрелок м рассогласованием и предполагаемой и получаемой позициях в общей сложности на 2 ступени.

Р Р

В В

Д Д

 **Рисунок 10.**

 **«Босс» против «Босса»**

В беседе одна сторона – другой: *«Вы своевременно не заплатили за детский сад, в результате руководитель нас наказал».* – *«Нет, это вы виноваты, вы не напомнили нам об оплате».*

Эти высказывания – это позиция «Родитель», обращённая в обоих случаях к «Дитя»: никаких аргументов, только ставка на подчинение. То есть трансакция «Босс». Данное взаимодействие содержит сильные конфликтогены и могут привести к конфликту. Рисунок 11 отражает опасную силу этого конфликтогена четырьмя характерными моментами: двумя пристройками сверху, перекрестьем позиций – в общей сложности на 4 ступени.

 **Рисунок 11.**

Р Р

В В

Д Д

Сегодня, мы рассмотрели наиболее часто встречающиеся в общении трансакции и пристройки. Как вы уже убедились на примерах, одни из них помогают взаимодействовать, другие могут послужить причиной серьезных конфликтов. Правильно расставленные пристройки в трансакциях, помогут наладить личностное и деловое общение, избежать острых ситуаций, а также полностью владеть процессом общения.