



УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Наименование:

Трансактный анализ

Курс:

Эффективное поведение на рынке труда

Отрасль (подотрасль):

Межотраслевой

Код:

				0	3	R	U	0	0	2	2
--	--	--	--	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Автор учебного элемента: Цыганова Ю.С. – зав.отделением рабочих профессий
ГПОУ ЯО «Ярославский автомеханический колледж»

02-15



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

1

Цель:

Изучив данный учебный элемент, Вы будете знать:

- способы поведения человека на основе теории Эрика Берна;
- основные характеристики способов поведения человека на основе теории Эрика Берна;
- виды трансакций.

Оборудование, материалы и вспомогательные средства:

- нет

Сопутствующие учебные элементы и пособия:

- Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика)
- Проксемические особенности невербального общения
- Визуальный контакт
- Психологические и паралингвистические особенности невербального общения



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

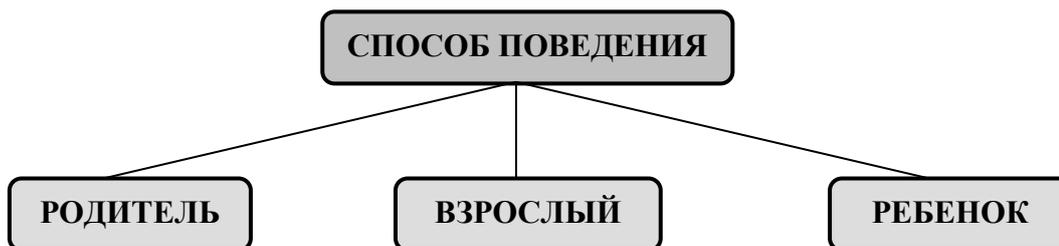
Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

2

Одним из возможных способов понимания общения является восприятие позиций людей относительно друг друга. В любом разговоре большое значение имеет статус партнера в момент общения. Позиции в общении рассматриваются в русле **трансактного анализа**.

Направление разработано в 50 – е годы XX века американским психологом и психиатром Эриком Берном (1902-1970).

Э. Берн выделяет три способа поведения человека:



В любой момент каждый человек может быть в состоянии либо Взрослого, либо Ребенка, либо Родителя, и в зависимости от этого обстоятельства ведется разговор, определяются позиция и статус собеседника.

Мой родитель – это конкретные личные воспоминания о том, как реагировали мои родители на подобную ситуацию – как бы перенял их стиль поведения.

Мой ребенок – это не вообще ребенок, а я сам в детстве в такой ситуации.





Учебный элемент

Стр.

Наименование Курс Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

3

ХАРАКТЕРИСТИКИ	РОДИТЕЛЬ	ВЗРОСЛЫЙ	РЕБЕНОК
1. Характерные слова и выражения	Все знают что...; Ты не должен никогда...; Ты всегда должен...; Я не понимаю, как это допускают... и т.д.	Как? Что? Когда? Где? Почему? Вероятно; возможно	Я сердит на тебя! Вот здорово! Отлично! Отвратительно!
2. Интонации	Обвиняющие, снисходительные, критические, пресекающие	Связанные с реальностью	Очень эмоциональные
3. Состояние	Надменное, сверхправильное, очень приличное	Внимательность, поиск информации	Неуклюжее, игривое, подавленное, угнетенное
4. Выражение лица	Нахмуренное, неудовлетворенное, обеспокоенное	Открытые глаза, максимум внимания	Угнетенность, удивление
5. Позы	Руки в бока, указующий перст, руки сложены на груди	Наклон вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед за ним	Спонтанная подвижность (сжимают кулаки, ходят, дергают пуговицу)

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.



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

4

Ребенок эмоциональный,
импульсивный, нелогичный.

В позиции «Родителя» могут быть 2
разновидности:

«Карающий Родитель» - указывает,
приказывает, критикует, наказывает за
ошибки и непослушание.



«Опекающий Родитель» - советует в
мягкой форме, защищает, опекает,
помогает, поддерживает, сочувствует,
жалеет, заботится, прощает ошибки и
обиды.



С позиции Родителя «играются» роли
старого отца, старшей сестры,
внимательного супруга, педагога, врача,
начальника, продавца, говорящего
«Заходите завтра».

В позиции «Ребенка» выделяют 2
разновидности: «Послушный Ребенок» -
первая.

«Бунтующий ребенок» - вторая (Не
хочу! Не буду, отстаньте! А тебе какое
дело! Как хочу, так и буду делать! И
т.п.).



С позиции Ребенка «играются» роли
молодого специалиста, аспиранта –
соискателя, артиста – любимца публики.



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

5

Позиция Взрослого предусматривает спокойный тон, выдержку, солидность, ответственность за свои поступки, равноправие в общении.



С позиции Взрослого «играются» роли соседа, случайного попутчика, сослуживца, знающего себе цену.

Трансакция – это намерение к действию, которое отражает понимание человеком ситуации общения (в отличие от слов и реакций человека).





Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

6

Дополнительное – это такое взаимодействие, при котором партнеры по общению адекватно воспринимают позицию друг друга, понимают ситуацию одинаково и направляют свои действия именно в том направлении, которое ожидается и принимается партнером.

При **равном** взаимоотношении партнеры находятся на одинаковых позициях и отвечают именно с той позиции, с которой и ожидает партнер (общение с полным пониманием).

При **неравном** общении действие заключается не в передаче информации, а в оценке партнера по общению.

Пересекающееся взаимодействие – партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиций и действий другого участника взаимодействия, а с другой стороны, ярко проявляют свои собственные намерения и действия. Такой разговор потенциально конфликтен.



Пример:

Руководитель: «Вы опять напутали – вам ничего нельзя поручить!».

Подчиненный: «Что поделать, я вообще неспособный».

Пример:

1 приятель: «Который час?».

2 приятель: «Ты что, не можешь посмотреть на свои часы?».



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

7

Скрытые взаимодействия – включают в себя два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый.

Использование скрытых транзакций предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения (см. учебные элементы: Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика). Проксемические особенности невербального общения. Визуальный контакт. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.).

Услышав определенные слова и интонации из уст партнера по общению, мы можем примерно определить ситуацию. Если нам слышится раздражение или недовольство по нашему адресу, то ситуация угрожающая, если слышны обучающие интонации, то это ситуация поучения или воспитания. В то же время в наших силах, употребив какое-нибудь выражение, повлиять на ситуацию, задать тон и направление дальнейшему развитию событий.

НА СОВЕЩАНИИ

**Пример явного взаимодействия:
(взрослый - взрослый)**

1 сотрудник: «Не забудь, к четырем придут заказчики»

2 сотрудник: «Да, пожалуй, придется сейчас уйти»

НА СОВЕЩАНИИ

**Пример скрытого взаимодействия:
(ребенок - ребенок)**

1 сотрудник: «Дикая скука. Может быть, сбежим?»

2 сотрудник: «Ну молодец, хорошо придумал»



Учебный элемент

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

8

Проверка усвоения

Контрольные вопросы

Каждый вопрос имеет один или несколько правильных ответов. Выберите правильные.

1. НАПРАВЛЕНИЕ «ТРАНСАКТНЫЙ АНАЛИЗ» РАЗРАБОТАНО:

- А. Э. Берном
- Б. З. Фрейдом
- В. Дж. Маслоу

2. В ТЕОРИИ ТРАНСАКТНОГО АНАЛИЗА ВЫДЕЛЯЮТ СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ:

- А. Родитель
- Б. Взрослый
- В. Чужой
- Г. Ребенок

3. ВЫРАЖЕНИЕ «ТЫ НЕ ДОЛЖЕН НИКОГДА...» ХАРАКТЕРНО ДЛЯ:

- А. Родителя
- Б. Взрослого
- Г. Ребенка

4. ВЫРАЖЕНИЕ «ВОЗМОЖНО» ХАРАКТЕРНО ДЛЯ:

- А. Родителя
- Б. Взрослого
- Г. Ребенка

5. ВЫРАЖЕНИЕ «Я СЕРДИТ НА ТЕБЯ!» ХАРАКТЕРНО ДЛЯ:

- А. Родителя
- Б. Взрослого
- Г. Ребенка

6. С ПОЗИЦИИ РОДИТЕЛЯ «ИГРАЮТСЯ» РОЛИ:

- А. Старого отца
- Б. Педагога
- В. Молодого специалиста
- Г. Соседа
- Д. Артиста



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Трансактный анализ
Эффективное поведение
на рынке труда

9

7. С ПОЗИЦИИ РЕБЕНКА «ИГРАЮТСЯ» РОЛИ:

- А. Старого отца
- Б. Педагога
- В. Молодого специалиста
- Г. Соседа
- Д. Артиста

8. С ПОЗИЦИИ ВЗРОСЛОГО «ИГРАЮТСЯ» РОЛИ:

- А. Случайного попутчика
- Б. Педагога
- В. Молодого специалиста
- Г. Соседа
- Д. Артиста

9. ВЫДЕЛЯЮТ ВИДЫ ТРАНСАКЦИЙ:

- А. Дополнительные
- Б. Пересекающиеся
- В. Скрытые
- Г. Непосредственные

10. Дополните

ДЕЙСТВИЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ОЦЕНКЕ ПАРТНЕРА ПО ОБЩЕНИЮ ПРИ
ОБЩЕНИИ _____