**ТЕМА 7**

**Міжособистісна взаємодія**

**План**

1. Інтерактивна сторона спілкування. Контексти міжособистісної взаємодії.
2. Простір міжособистісної взаємодії.
3. Сценарії й механізми взаємодії. Види і типи взаємодій.

**1. Інтерактивна сторона спілкуванняі.** **Контексти міжособистісної взаємодії**

Поняття ***«міжособистісне спілкування», «міжособистісна комунікація» і «міжособистісна взаємодія»*** близькі за змістом, однак вказують на різноманітні аспекти спілкування.

Спілкування — це не тільки обмін інформацією, знаками, а й організація спільних дій. Воно завжди припускає досягнення деякого результату. Таким результатом звичайно є зміна поведінки і діяльності інших людей. Уявіть, що троє учнів вирішили підготувати стінгазету. Хтось пише заголовки, хтось підбирає малюнки, хтось складає тексти. Тут спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, або інтеракція (віт inter — між і action — дія), тобто як сукупність зв’язків і взаємовпливів людей, що складаються в їхній спільній діяльності. Наприклад, учень після уроку віддає вчителеві праці інструмент, яким працював, а вчитель кладе його в шафу. Обміну інформацією тут не відбулося, але взаємодія сталася. У хід спілкування його учасникам можна не тільки брати участь у комунікації, але й організувати обмін діями, спланувати загальну діяльність, виробити форми та норми сумісних дій.

Інтерактивна сторона спілкування — це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, а й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність. У дослідженні цієї сторони спілкування використовують поняття «інтеракція», «взаємодія», «соціальна взаємодія».

**Взаємодія** — *це універсальна властивість усього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інших*.

**В суспільстві взаємодія** — *це система зв’язків і взаємодій між індивідами, соціальними групами, сукупність усіх соціальних відносин.* Як уже відмічалось, людина для задоволення своїх потреб повинна вступати у взаємодію з іншими людьми, входити в соціальні групи, брати участь у сумісній діяльності.

У всіх сферах свого життя людина зв’язана з іншими людьми безпосередньо чи опосередковано, пасивно чи активно, постійно чи ситуативно. **Соціальні взаємозв’язки мають різні підстави і багато різних відтінків**, які залежать від особистісних якостей індивідів, що вступають у взаємозв’язок. Формування цих зв’язків відбувається поступово від простих форм до складних. Соціальні зв’язки індивіда, який знаходиться навіть у малочисельній групі, являють собою чисельність взаємодій, які складаються з дій і зворотних реакцій на них. Утворюється складна система взаємодій, в яку включена різна кількість індивідів.

Семантика слів словосполучення «міжособистісна взаємодія» привертає увагу:

по-перше, до дій індивідів по відношенню один до одного, — на перший план висуваються **діючі особи**,

по-друге, до того, як люди **співвідносять свої цілі і організують** їх досягнення, тобто як досягається взаємність між учасниками спілкування.

***Міжособистісна взаємодія*** - *інструментально-технологічна сторона спілкування; взаємні дії учасників спілкування, спрямовані на співвіднесення мети кожної зі сторін і організацію їх досягнення в процесі спілкування.*

*Взаємодія як організація діяльності*

Взаємодії складаються з окремих дій або вчинків людей. Польський соціолог Я. Щепаньський розглядає кожну соціальну дію як систему, в якій можна виділити наступні складові елементи:

а) дійова особа;

б) предмет дії або особа, на яку діють;

в) засоби або знаряддя дії;

г) метод дії або спосіб використовування засобів дії;

д) реакція особи, на яку діють, або результат дії.

Західні дослідники виділяють дві великі категорії в понятті "структура взаємодії".

По-перше, це формальна структура взаємодії, під якою розуміються такі зразки взаємин, які вимагається суспільством, його соціальними інститутами і організаціями.

По-друге, наголошується також наявність неформальної структури взаємодії, породжуваної індивідуальними мотивами, цінностями, особливостями сприйняття.

Те, що називається формальним рівнем взаємодії, закріплено і формальних *(офіційних) соціальних ролях*. Неформальний рівень взаємодії заснований на міжособистісній привабливості, прихильності людей один до одного. Цей рівень обумовлений індивідуальними диспозиціями. Відзначимо також, що взаємодія в офіційних ситуаціях може набувати деякі риси неформальної взаємодії. Будучи тривалими і безперервними, формальні відносини обумовлюються також індивідуальними психологічними властивостями взаємодіючих людей.

Очевидно, що для того, щоб обрати оптимальну манеру поведінки і форму звернення до іншої людини, необхідно зорієнтуватись в ситуації, **зрозуміти контекст**, в якому відбувається взаємодія. Визначення **ситуації спілкування є найважливішим моментом міжособистісної взаємодії.**

Для розуміння змісту взаємодії потрібне знання контексту того, що відбувається. Розглянути поведінку людини в певному контексті **означає помістити її в такі рамки, в яких вона набуває більш-менш однозначного сенсу**. Відсутність таких рамок збиває людину, не дозволяє їй зорієнтуватись в ситуації. Між людьми нерідко виникають діалоги наступного роду:

«Як вам таке могло спасти на думку?! — А що ви маєте на увазі?»

Подібні приклади ілюструють **пошук одним** зі співрозмовників контексту, який дозволив би йому обрати **лінію поведінки**.

Звернення до контексту виконує принаймні **дві задачі** в міжособистісній взаємодії. Для спостерігача — ця **умова пояснення** того, що відбувається між людьми, чому саме так, а не інакше спілкуються індивіди; для діючої особи — це **можливість формування** власного ставлення до того, що відбувається, вибору засобів поведінки, адекватних певній ситуації.

На думку фахівців в галузі людського спілкування, можливість цілком різним людям ***зрозуміти один одного, знайти спільну мову, домовитися, погодити свою мету і дії виникає тільки в тому випадку, якщо люди володіють значним обсягом інформації, схожої як за походженням і змістом, так і за структурою.*** До інформації такого роду слід віднести уміння виділяти стандартні, або типові соціальні ситуації — такі як *ділові переговори, святкування дня народження, побачення, весілля, розмови в чергах, відпочинок в колі сім'ї.* Таке знання використовується в якості контекстуальних рамок, застосування яких учасниками взаємодії стає передумовою взаєморозуміння між ними.

Крім того, елементом організації діяльності є також зовнішнє оточення діючої особи або ситуація. Як відомо, будь-який діючий індивід не знаходиться в ізоляції. Його оточує матеріальний, речовий світ, соціальне середовище (групова взаємодія), культурне середовище (норми і цінності суспільства). Сукупність речових, соціальних і культурних умов становить ситуацію, яка виражається в умовах дії і засобах дії. Жоден індивід не здійснює діяльності без врахування ситуації. Ситуація входить у систему соціальної взаємодії через орієнтацію індивідів. Розрізняють оціночну і мотиваційну орієнтацію індивіда на ситуацію.

Це означає, що кожен діючий індивід повинен **оцінити** своє оточення (інших діючих індивідів, умови і засоби навколишнього середовища) і за допомогою **мотивації** **внести корективи в ціль** і методи здійснення соціальної взаємодії.

В теорії міжособистісного спілкування відомо декілька класифікацій стандартних соціальних ситуацій. В залежності від міри особистісного залучення до взаємодії умовно виділяють три рівня спілкування, про які вже згадувалось:

* **соціально-рольовий (або короткочасне соціально-ситуаційне спілкування),**
* **діловий,**
* **інтимно-особистий.**

**На соціально-рольовому** **рівні** контакти обмежуються ситуативною необхідністю; на вулиці, в транспорті, в крамниці, на прийомі в офіційній установі. Основний принцип взаємовідносин на цьому рівні — знання і реалізація норм і вимог соціального середовища учасниками взаємодії.

**На діловому рівні** людей об'єднують інтереси справи і спільна діяльність, спрямована на досягнення загальної мети. Основний принцип ділових взаємовідносин — раціональність, пошук засобів підвищення ефективності співробітництва.

**Інтимно-особистий рівень** характеризується особливою психологічною близькістю, співпереживанням, проникненням в внутрішній світ інших людей, передусім близьких. Основний принцип такого спілкування – ***емпатія.***

Ще одна класифікація видів міжособистісної взаємодії належить відомому американському психологу ***Еріку Берну***. В її основі лежить те, що Берн назвав потребою в структуруванні часу. На його думку, люди постійно *стурбовані тим, як структурувати свій час*. Одна з функцій соціального життя полягає в тому, щоб допомагати один одному в цьому питанні. Виділені Берном засоби структурування часу являють собою засоби організації міжособистісної взаємодії. Він пропонує розглядати шість ***форм соціальної поведінки*** — ***чотири основні і два межових випадки***:

1) **замкнутість** (перший межовий випадок), коли явна комунікація між людьми відсутня. Людина фізично присутня, але психологічно — поза контактом, вона неначе огорнута власними думками. Це буває в різноманітних ситуаціях, наприклад, в купе залізничного потягу, в лікарняній палаті, навіть під час вечоринки. Така поведінка може бути сприйнята з розумінням і не викличе проблем, якщо тільки вона не перетворюється в звичку.

2)**ритуали** - звичні, повторювані дії, що не несуть змістового навантаження. Вони можуть носити неформальний характер (привітання, прощання, вдячності) або бути офіційними (дипломатичний етикет). Мета цього типу спілкування — можливість провести час спільно, але не зближуючись.

3) **проведення часу** — напівритуальні розмови про проблеми і події, відомі всім. Вони не так стилізовані і не так передбачувані, як ритуали, але їм властива деяка повторюваність. Прикладами можуть слугувати вечоринка, де учасники недостатньо добре знайомі один з одним, або розмови під час очікування якого-небудь офіційного зібрання. Проведення часу завжди соціально запрограмовано: говорити в цей час можна лише в певному стилі і тільки на дозволені теми (наприклад, світська розмова або жіноча розмова). Основна мета цього типу спілкування — структурування часу не тільки заради підтримання приятельських відносин, але й пошуку нових корисних знайомств і зв'язків.

4)  **спільна діяльність** — взаємодія між людьми на роботі, метою якої передусім є ефективне виконання поставленої задачі.

5)**ігри** — найбільш складний тип спілкування. В іграх кожна сторона неусвідомлено намагається досягнути переваги над іншою і отримати винагороду. Основна особливість ігор — ***прихована мотивація їх учасників***. На думку Е. Берна, важливі соціальні контакти найчастіше протікають як ігри, а самі ігри складають надто значну частину людського спілкування. Пояснення цьому Берн бачить в тому, що повсякденне життя надає мало можливостей для людської **близькості,** щирість не заохочується в суспільстві. Крім того, багато форм близькості для більшості людей психологічно неприйнятні, **вимагають обачності**. Щоб позбавити себе від нудьги одноманітного проведення часу, водночас не наражаючись на небезпеку, яка супроводжує близькість, більшість людей в якості компромісного рішення звертається до ігор. Найчастіше люди обирають друзів, партнерів, близьких людей з числа тих, хто грає в ті ж самі ігри, що й вони. В певному соціальному колі кожний його представник демонструє таку манеру поведінки, яка може видатись цілком неприйнятною членам іншого соціального угрупування. І навпаки, будь-якого члена якогось соціального оточення, що починає грати в нові ігри, буде скоріше за все вигнано з звичного суспільства. Ігри цілком необхідні деяким людям для підтримання душевного здоров’я. У таких людей психічна рівновага настільки нестійка, а життєві позиції настільки хиткі, що варто позбавити їх можливості грати, як вони впадуть у відчай. Подібні ситуації можна часто спостерігати в подружніх парах, коли поліпшення психічного стану одного з подружжя тягне за собою швидке погіршення стану іншого, для якого ігри були найважливішим засобом підтримання власної психічної рівноваги.

**6) близькість** - другий межовий випадок, який визначається як вільне від ігор спілкування, що припускає теплі зацікавлені відносини між людьми, в яких виключений пошук вигоди. Людська близькість, що є найдосконалою формою людських взаємовідносин, приносить ні з чим не зрівняне задоволення, що навіть люди з нестійкою рівновагою можуть цілком безпечно і навіть з радістю відмовитись від ігор, якщо їм пощастило знайти партнера для таких взаємовідносин.

***Проведення часу і ігри*** — це сурогат істинної близькості. Їх можна розглядати скоріше як угоди між людьми, ніж як їх союзи. Справжня близькість починається тоді, коли соціальні схеми, приховані мотиви і обмеження відходять на задній план. Тільки вона може повністю задовольнити сенсорний голод і потребу у визнанні.

Характеристики конкретної ситуації, в якій протікає спілкування людей, накладають значні обмеження на їх поведінку, почуття і навіть бажання. Разом з тим зниження міри їх свободи є умовою встановлення і підтримання міжособистісного контакту та робить можливим в перспективі міжособистісне спілкування.

# 2. Простір міжособистісної взаємодії

Визначивши ситуацію, люди починають вибудовувати позиції, які дозволять їм досягнути своїх цілей в заданих обставинах. Співвіднесення позицій, прибудова до позицій один одного або «перевірка їх на міцність» — ще один важливий структурний аспект міжособистісної взаємодії, який може бути проаналізований в просторових термінах. Можна стверджувати, що **умовою міжособистісної взаємодії** є формування простору такої взаємодії.

Розвиток процесу міжособистісної взаємодії після того, як її учасники визначили тип соціальної ситуації, зручно описувати в термінах простору використовуючи такі слова, як «позиція» (положення, розташування), «згори», «знизу», «близька», «далека», «відстань», «дистанція», «кордон» тощо. Звернення до просторових метафор — не просто використання усталених зворотів, але й ефективний засіб структурного аналізу людських відносин. Інструментом такого аналізу є поняття «соціального простору».

**Соціальний простір** — *цей не фізичний простір, однак він прагне реалізуватися в ньому більш-менш повно і точно. Той простір, в якому ми існуємо і який ми пізнаємо, є соціально визначеним і сконструйованим.* Ілюстрацію цього легко знайти в особливостях помешкання людей: *район, розмір будинку, число кімнат, є не що інше, як просторові характеристики соціального положення його мешканців.* Те ж саме можна спостерігати стосовно людського тіла. Рухи, пози вказують на соціальний статус і рольові позиції людей. Таким чином, фізичний простір (включаючи людське тіло) виявляється соціальною конструкцією і проекцією соціального простору.

Аналіз соціального простору — це аналіз структури соціальних взаємодій, їх упорядкування і динаміки. Визначити положення людини в соціальному просторі означає визначити її ставлення до інших людей і соціальних явищ. При знайомстві кожний повідомляє певні дані про себе, називаючи своє ім’я, рід занять, інколи посаду, політичні вподобання тощо. *Сукупність відомостей про себе (ім'я, рід занять, професійна група, сімейне положення), названих при знайомстві, складає своєрідну систему координат, що дозволяє визначити соціальне положення індивіда.*

Міжособистісна взаємодія, як конструювання, формування міжособистісного простору, тобто організація всіх елементів взаємодії в певному порядку, припускає:

* вибір позиції по відношенню до іншого, прибудову до позицій один одного, «перевірку їх на міцність»;
* чітке визначення просторових і часових кордонів ситуації взаємодії, за межами яких обрана позиція стає недоречною;
* оформлення зайнятої позиції шляхом використання вербальних і невербальних засобів комунікації.

Просторове структурування взаємодії супроводжується символічним позначенням цієї структури, що виявляється в символіці «мови тіла», яка має глибинне генетичне коріння, способах персоналізації простору.

Можна виділити **вертикальні і горизонтальні** просторові характеристики міжособистісної взаємодії.

**Вертикальна складова** знаходить свій вираз в уявленнях про взаємне розташування партнерів зі спілкування. Можливі позиції в спілкуванні можуть бути позначені наступним чином: **прибудова до партнера згори, прибудова до нього нарівні, прибудова знизу, відсторонена позиція.** Той, хто прагне домінувати, займає або прагне зайняти позицію згори. Символічне уявлення про зв'язок вертикалі з силою партнера має соціальне походження. Однак в цій залежності неважко відшукати моделі поведінки, притаманні всім соціальним тваринам: перевага завжди у того, хто знаходиться вище, — гарний огляд, вигідна позиція для нападу, більша безпека. І навпаки — переможена тваринна, як правило, лежить.

Прибудова згори може виглядати як повчання, засудження, поради, осуд, зауваження, звернення на «ти», зверхні інтонації, поплескування по плечі, подача руки долонею донизу, погляд згори до низу тощо. Позиція підлеглої сторони припускає свої стереотипи в поведінці. Перебуваючи в ній, людина демонструє залежність, вимагає захисту, позбавлена ініціативи, влади. Прибудова знизу виявляється як прохання, вибачення, пошук самовиправдання, винуваті інтонації, нахил корпусу, схиляння голови.

Позиція рівності сторін також припускає відповідні вербальні і невербальні форми поведінки: спокійний погляд в очі співрозмовнику, відкритий вираз почуттів і бажань, обґрунтовані висловлювання і готовність вислухати критичні зауваження на свою адресу з наступним їх обговоренням тощо.

Спроможність до зміни психологічних позицій в залежності від ситуації і поставленої задачі, широкий репертуар позицій, якими володіє людина, — один з показників компетентного, зрілого спілкування.

**Горизонтальна складова міжособистісної взаємодії** знаходить свій вираз у використанні (або у відмові від використання) перепон, які стоять на шляху зближення людей, та позначенні таким чином міжособистісної дистанції. Перепонами можуть бути зовнішні фізичні бар'єри як еквіваленти психологічних перепон (стіл, стілець, схрещені на грудях руки, нога на ногу) а також паузи, зупинки, переведення розмови на іншу тему. Перепоною може виявитись «закритість» тієї або іншої сторони особистості для іншої людини (наприклад, в прояві емоцій, моральних або релігійних ціннісних орієнтації, ерудиції тощо). На думку соціальних психологів, повна відсутність міжособистісної дистанції не є нормою. Питання полягає в тому, чи оптимальна існуюча дистанція для досягнення мети конкретної міжособистісної взаємодії.

До просторових характеристик міжособистісної взаємодії можна віднести і ***засоби виділення і позначення індивідом території, яку він вважає «своєю».*** Це може бути фізична територія: кабінет, робочий стіл, п’ятачок під ногами в переповненому автобусі. На емоційному рівні це право на власний настрій, власне ставлення до чогось або до когось; на рольовому рівні — право на вибір професії, роду занять, індивідуальний спосіб виконання своєї роботи.

Саме тому, що ситуація міжособистісної взаємодії являє собою спільну діяльність двох партнерів, соціально і психологічно несхожих, але при цьому залежних в здійсненні своїх намірів один від одного, вона є первісно неузгодженою і психологічно напруженою. Одним з шляхів підвищення стійкості міжособистісного зв'язку, який тільки формується, є боротьба за те, щоб нав'язати іншому партнеру свої наміри — така передумова установки на примус, психологічний тиск, маніпуляцію. Іншим шляхом підвищення тривалості міжособистісного зв’язку, більш складним з точки зору душевних затрат є установка на співпрацю, за якої вимагається відшукати способи продуктивного узгодження намірів обох партнерів.

Таким чином, простір, створений в процесі міжособистісної взаємодії завдяки схожому визначенню ситуації його учасниками, погодженню їх намірів, пристосуванню до позицій один одного, організації спільної діяльності, виявляється чинником, що може впливати на успішність/неуспішність конкретної взаємодії, її характер і перспективи.

# 3. Сценарії і механізми взаємодії. Види і типи взаємодій.

Для кожної ситуації спілкування існують свої правила участі в них і способи розуміння дій партнера.

Сценарії— це стандартні послідовності дій в тих або інших звичних ситуаціях.

Більшість соціальних дій мають форму запланованих послідовностей, в яких все відрегульовано і передбачено — як в сценарії фільму. Незалежно від того, хто саме втягнутий в дану ситуацію, послідовність дій, що всім слід виконувати, і те, в який момент це слід робити, добре відома. Наприклад, сценарій соціальної ситуації «випадкова зустріч з приятелем» припускає певну послідовність дій: **здивування, розпитування, обговорення декількох тем, що становлять спільний інтерес, передача привітів, прощання.**

Отже, сценарії немов би фіксують моделі досвіду і тому виступають своєрідними гідами для поведінки людини в різноманітних ситуаціях. Якщо ситуація знайома, знання сценарію допомагає автоматично виконувати послідовні дії. Якщо ситуація незнайома — відсутність сценарію ускладнює адекватну поведінку. В міжособистісній взаємодії знання типових сценаріїв сприяє взаєморозумінню між учасниками, і напроти, відсутність таких схожих сценаріїв може призвести до конфлікту.

Механізм соціальної взаємодії

Соціальна взаємодія, на відміну від імпульсивних, рефлексивних дій, ніколи не відбувається миттєво. До її здійснення у свідомості діючої особи повинна виникнути досить стійка спонука до активності. Так, спонука здійснення дій називається мотивацією. Мотивація в аспекті розглядання її як елемента організації соціальної взаємодії — це сила, що штовхає індивіда до здійснення певних дій. Отже, механізм соціальної взаємодії складається з потреби, мотивації і самої дії. Цей механізм можна представити у вигляді такої формули:

***Потреба + Мотив + Інтерес = Взаємодія***

Будь-яка соціальна дія починається з виникнення в індивіда потреби, яка надає йому певної спрямованості: це можуть бути, наприклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься індивідом з об’єктами (суб’єктами) зовнішнього середовища, актуалізуючи строго визначені мотиви. Соціальний об’єкт у поєднанні з мотивом, який актуалізується, викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу приводить до появи в індивіда мети щодо конкретних соціальних об’єктів. Момент появи її означає усвідомлення індивідом ситуації і можливість подальшого розвитку суб’єктивної активності, яка далі приводить до формування мотиваційної установки, яка означає потенційну готовність до здійснення соціальної дії.

Основні механізми, що забезпечують формування міжособистісного простору взаємодії, — **взаєморозуміння, координація і погодження.**

**Основна функція взаєморозуміння** — формування спільного змістового поля учасників взаємодії, що дозволить об'єднати інтереси сторін, виробити схоже бачення задач в даній конкретній ситуації. Для цього учасники взаємодії повинні бути достатньо поінформовані один про одного — про соціальний статус, рольові позиції, групову приналежність, звички, світогляд, про ставлення до тих або інших життєвих подій. Способами досягнення такого знання виступають уточнення, перепитування, повторення, перефразування, обговорення і суперечки з різноманітних життєвих проблем.

**Координація** — пошук таких засобів спілкування, які як найкраще відповідають намірам і можливостям партнерів. Результатом координації є сумісність в діях, узгодженість в операціях.

**Погодження** — механізм взаємодії, що стосується в основному мотиваційного боку спілкування. Його результатом є відносна згода стосовно мети, змісту, намірів учасників, що задає основний тон міжособистісних відносин, визначає їх емоційне забарвлення.

В сукупності взаєморозуміння, координація і погодження складають процес, в ході якого партнери визначають предмет спілкування, на основі якого і будують відносини. Головне те, що кожен з них докладає зусиль для спільного пошуку, і ця спільна активність породжує новий зміст.

Для кожного рівня спілкування стратегічно найбільш значущим є певний рівень взаєморозуміння, координації і погодження, оцінки ситуації і правил поведінки кожного учасника. Уміння зрозуміти ситуацію, привести вираз своїх емоцій і поведінку у відповідність з нею, а також у відповідність з поведінкою інших людей — необхідна умова спільної життєдіяльності. Підпорядкування своєї поведінки розумним канонам ситуації — перший крок на шляху до взаєморозуміння. Наскільки людина розумна, малознайомі люди оцінюють в першу чергу за умінням правильно себе вести у відповідній ситуації.

На соціально-рольовому рівні значення має не щире вираження людиною того, що вона справді відчуває, і не щире прийняття почуттів, що висловлюються іншими, а правильна, з точки зору навколишніх, поведінка в конкретній ситуації. Це — зовнішній поведінковий рівень розуміння. Доцільність такого розуміння зумовлена тим, що соціально-рольове спілкування ситуативне.

Таким чином, міжособистісна взаємодія являє собою постійний процес «налагодження» відповідності між інтересами кожного з її учасників і інтересами спільності, що формується. В ході даного процесу створюється простір взаємодії, що має вертикальні (прибудова, домінування, підпорядкування), горизонтальні (міжособистісна дистанція), територіальні і часові виміри. Цей простір в свою чергу визначає характер психологічного контакту між партнерами.

Види взаємодії

Традиційно види взаємодії поділяють на дві групи: співробітництво і суперництво.

Співробітництво. Воно передбачає такі дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її успішність, узгодженість, ефективність. Цей вид взаємодії позначають також поняттями «кооперація», «згода», «пристосування», «асоціація».

Суперництво. Цю групу утворюють дії, які певною мірою розхитують спільну діяльність, створюють перепони на шляху до порозуміння, їх позначають також поняттями «конкуренція», «конфлікт», «опозиція», «дисоціація».

Ця класифікація в основі має дихотомічний поділ видів взаємодій. Інша — кількісний аспект, тобто орієнтується на кількість суб’єктів, які беруть участь у взаємодії. Згідно з нею розрізняють взаємодію між групами, між особистістю та групою, між двома особистостями (діада).

Неможливість однозначного визначення виду взаємодії в групах (діадах) показує аналіз, проведений А.Л. Журавльовим. Були виділені наступні соціально-психологічні типи взаємодії:

1. Співпраця: обидва партнери сприяють один одному, активно сприяють досягненню індивідуальних цілей кожного і загальних цілей спільної діяльності.

2. Протиборство: обидва партнери протидіють один одному і перешкоджають досягненню індивідуальних цілей кожного.

3. Ухилення від взаємодії: обидва партнери прагнуть уникати активної взаємодії.

4. Однонаправлене сприяння, коли один з партнерів сприяє досягненню індивідуальних цілей іншого, а другий ухиляється від взаємодії з ним.

5. Однонаправлена протидія: один з партнерів перешкоджає досягненню цілей іншого, а другий ухиляється від взаємодії з першим учасником.

6. Контрастна взаємодія: один з партнерів прагне сприяти іншому, а другий вдається до стратегії активної протидії першому (в подібних ситуаціях така протидія може маскуватися в тій або іншій формі).

7. Компромісна взаємодія: обидва партнера виявляють окремі елементи як сприяння, так і протидії.

Саме наявність взаємодій між людьми є основною відмітною ознакою спільної діяльності в порівнянні з індивідуальною, як відзначає А.Л. Журавльов. Їм були виділені наступні основні ознаки спільної діяльності. Це:

* *наявність єдиної цілі* для учасників. Така єдина ціль може бути підрозділена на ряд більш приватних сумісних задач, які потім розв'язуються поетапний.
* *загальна мотивація* - спонукання працювати разом. Тут виникає багато найскладніших питань про співвідношення індивідуальних і групових мотивів, загальної цілі і мотивів.
* *сумісні зусилля по реалізації її задач*, які повинні завершуватися загальним результатом. При цьому процеси розподілу, інтеграції, координації і управління індивідуальними цілями, мотивами, діями і результатами мають відношення до всіх основних структурних складових діяльності.