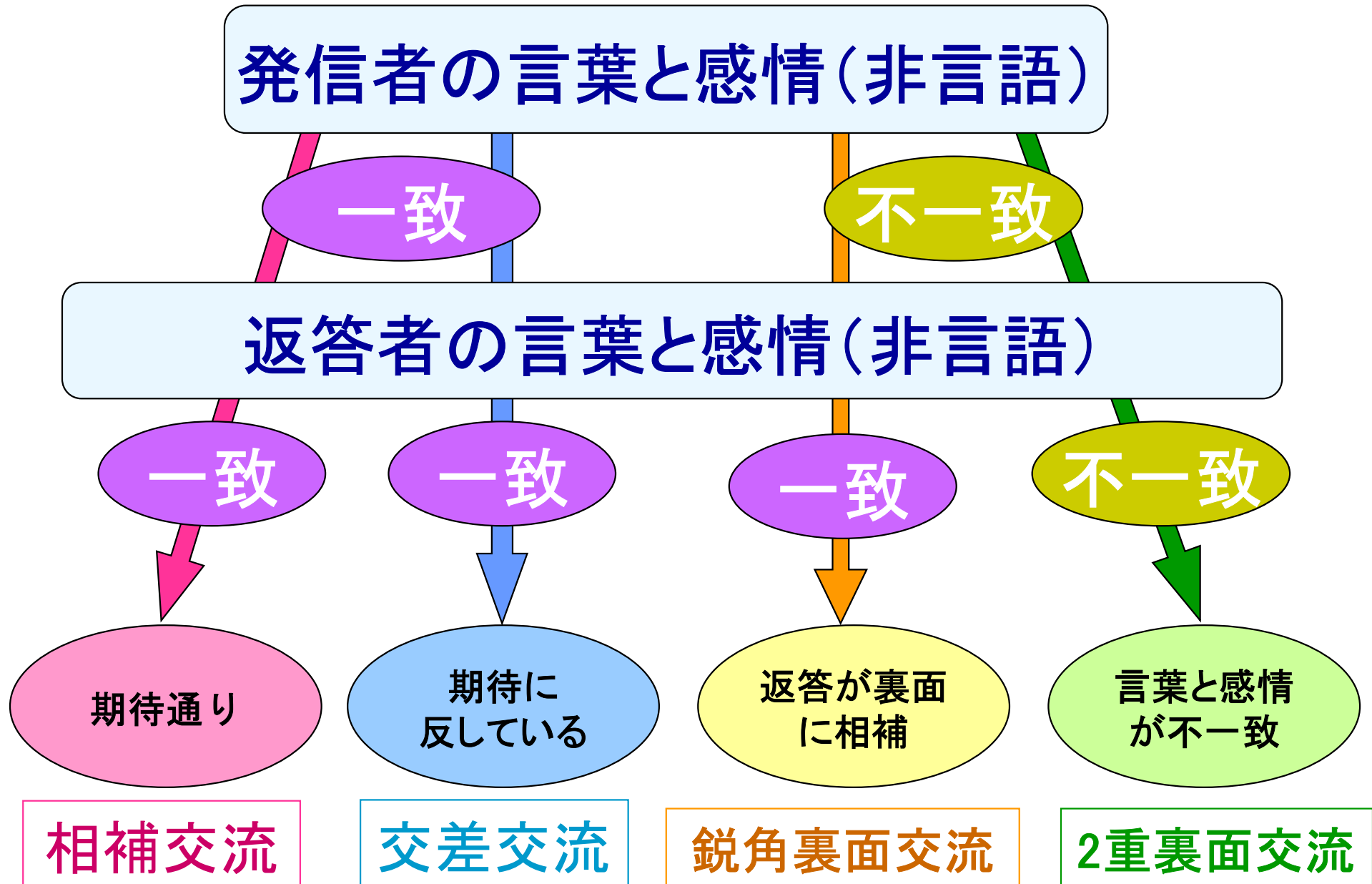


交流の種類を図で表すと・・・



鋭角裏面交流 【Angular transaction】

【前提】

- ・人は言葉を発する時、無意識の中で期待している反応がある。
- ・分類分けのための2条件
 - ①言語と非言語のメッセージが一致しているかどうか
 - ②戻ってくる言葉が期待通りかどうか

- ① エリック・バーンのコミュニケーションの第3原則である『裏面交流の行動的結果は、社交のレベルではなく、心理的レベルで決定される。』に基づく。
- ② 発信者の言語と非言語のメッセージが不一致である。発信者の背景には、本音、意図、感情など真意のメッセージが含まれる。
- ③ 返答者は裏面なく、発信者の言葉の背景にある非言語メッセージ（感情）に相補的に言葉を返す。

交流分析協会の1級テキストでは、「角度のある交流」、「裏面のある交流」と分けているが、諸説あるので、このテキストでは、②③に当てはまる内容をすべて、鋭角裏面交流としてまとめる。

- ④ 言葉より感情が優先するので、非言語に現れる心理的メッセージに注意を払うことが、相手の行動を理解し、予測するうえで非常に重要である。発信者は「わかってもらえている」と感じる。