

ОБЩЕНИЕ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ¹

Место и природа межличностных отношений

Теперь принципиально важно уяснить себе место этих межличностных отношений в реальной системе жизнедеятельности людей.

В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где “расположены” межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне (Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. Л., ЛГУ, 1967. С. 146), в других случаях — как отражение в сознании общественных отношений (Платонов К. К. О системе психологии. М., 1974. С. 30) и т. д. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то “ниже”, “выше”, “сбоку” или как-либо еще). Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом “сечении” экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения (рис. 1.1).

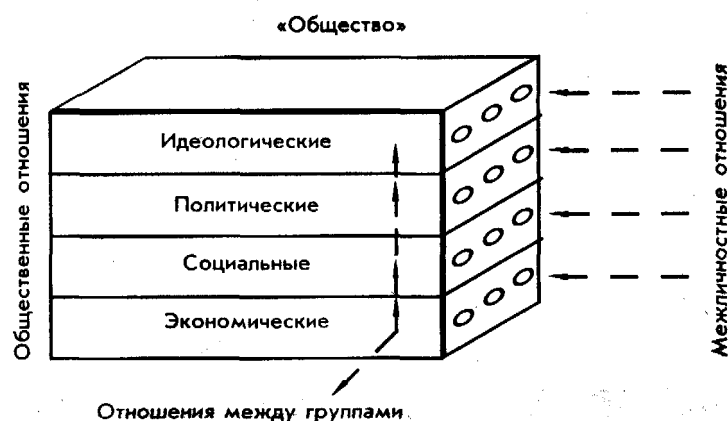


Рис. 1.1. Межличностные отношения и общественные отношения

При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы “опосредствуют” воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно в *конечном счете*. Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношений и первого ряда.

¹ Г.М. Андреева. Социальная психология. М.: Асток-Пресс, 1998. С. 89-99.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия.

Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

Предложенная структура отношений порождает важнейшее следствие. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться единственной реальностью вообще каких бы то ни было отношений. Хотя в действительности содержанием межличностных отношений в конечном счете является тот или иной вид общественных отношений, т. е. определенная социальная деятельность, но содержание и тем более их сущность остаются в большой мере скрытыми. Несмотря на то что в процессе межличностных, а значит, и общественных отношений люди обмениваются мыслями, сознают свои отношения, это осознание часто не идет далее знания того, что люди вступили в *межличностные отношения*.

Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как “злой преподаватель”, как “хитрый торговец” и т. д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то “чистых” общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие “межличностная роль” как фиксацию положения человека не в системе общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он “рубаха-парень”, “свой в доску”, “козел отпущения” и т. д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений (Шибутани, 1968).

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта — эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического “климата” группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и

чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений.

Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы — чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что “набор” этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы:

1) *конъюнктивные* — сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;

2) *дисъюнктивные чувства* — сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть, даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т. д. Интенсивность того и другого рода чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп.

Вместе с тем анализ лишь этих межличностных отношений не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ двух рядов отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т. е., в конечном счете, стоящих за ними общественных отношений.

Общение в системе межличностных и общественных отношений

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин “общение” не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину “коммуникация”, но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична.

Оба ряда отношений человека — и общественные, и межличностные, — раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения — в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. “В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу” (Леон-тьев А. А. Общение как объект психологического исследования // Методологи-

ческие проблемы социальной психологии, 1975. С. 289), т. е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т. е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т. е. безличные по своей природе отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто невозможно человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как “единственной роскоши, которая есть у человека”.

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений — процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение *между группами* скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т. е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения — в широком и узком смысле слова — вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение — безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в “филогенезе” общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей (см. А. А. Леонтьев. Психология общения. Тарту, 1973). В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т. е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений.

Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым “лично” общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения — коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от “второго плана”, но в реальной жизни этот “второй план” общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он также должен быть принят в соображение.

Единство общения и деятельности

Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы в конечном счете пришел Э. Дюркгейм, когда, полемизируя с Г. Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения. Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание А. Н. Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее “как общающееся, чем практически действующее общественное существо” (Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1972. С. 271).

В противовес этому в отечественной психологии принимается идея *единства общения и деятельности*. Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, “по поводу” нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как *две стороны* социального бытия человека, его образа жизни (Ломов Б. ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 130). В других случаях общение понимается как определенная *сторона* деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как *условие* общения (А. Н. Леонтьев. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975. С. 289). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятель-

ность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и особенно в подростковом возрасте (Эльконин, 1991). В другой — общение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр. (А. А. Леонтьев. Общение как объект психологического исследования //Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975. С. 122).

Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного — несомненной связи между деятельностью и общением, все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Тем более что расхождение позиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство.

Выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности, с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия “ролевого” и “личностного” общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, “предметно-проблемное” (Хараш А. У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности //Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977. С. 30). Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то, и другое сопряжено с деятельностью.

Идея “вплетенности” общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, что именно в деятельности может конституировать общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность *организуется* и *обогащается*. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить “согласование” или “рассогласование” деятельностей индивидуальных участников (А. А. Леонтьев. Общение как объект психологического исследования //Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975. С. 116).

Это согласование деятельностей отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция *воздействия*, в которой и проявляется “обратное влияние общения на деятельность” (Андреева Г. М., Яноушек Я. Взаимосвязь общения и деятельности //Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987). Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон общения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Структура общения

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозна-

читать его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Структура общения может быть схематично изображена следующим образом (рис. 1.2).

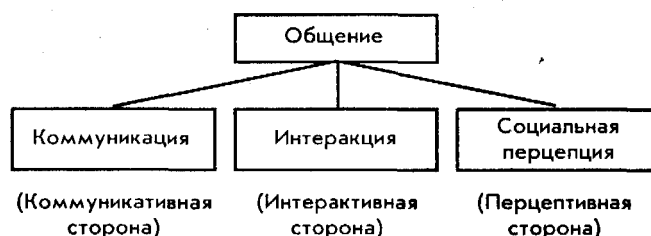


Рис. 1.2. Структура общения

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т. е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная (Ломов Б. Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 85). Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон, или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности, для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т. е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных *массовых* действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности, при изучении психологии больших групп и массовых движений.

А. Добрович

СИСТЕМАТИКА ОБЩЕНИЯ²

1) Общая модель

При построении общей модели коммуникации целесообразно воспользоваться схемой Р. Якобсона (1964 г.):



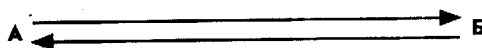
где *A* — “адресант”, *B* — “адресат” информации.

Связь может быть непосредственной (в общении людей — речь и жестикация в широком смысле слова, включая, например, “вокальные жесты”; интонации) или опосредованной (телефон, телетайп и т. п.).

Код — правила языка (или “пучка” языков), используемого для передачи сообщения; *контекст* — заранее заданное “смысловое поле”, в котором сообщение становится информативным.

2) Контакт

Под “контактом” понимается случай коммуникации с обратной связью:



Именно так, как “взаимную направленность” партнеров, понимает “контакт” К. Бюллер (1927 г.). Для него контакт — “процесс согласованных соизменений поведения”.

Адресант не только сообщает информацию, но и получает ответную. Иными словами, адресант, сделав сообщение, становится адресатом; тот, получив сообщение, становится адресантом. Этот процесс может продолжаться сколь угодно долго.

С нашей точки зрения, понятие “формального” (или “неформального”) общения применимо именно к контакту, а не к коммуникации вообще. “Формальным общением” мы будем называть контакт, на который наложены те или иные ограничения. Смысл этого определения будет раскрыт в дальнейшем. Пока же продолжим рассмотрение контакта.

3) Единица контакта

Единицей контакта естественно считать простейший случай:

A передает *B* один “коммуникативный стимул” (или “коммуникат”) и получает один ответный; *B* получает один стимул и передает один в ответ; происходит “обмен” коммуникатами. Следуя психотерапевту Э. Берне (1964 г.), назовем такой обмен “трансакцией”.

² А. Добрович. Общение: наука и искусство. М.: АОЗТ “Яуза”, 1996. С. 53-65. 71-75.

Примеры. А смерил Б презрительным взглядом. Тот демонстративно отвернулся — произошла трансакция. То же самое, но Б попросту смотрел в другую сторону и не заметил знака презрения, — трансакция не состоялась (контакта не было). А сообщил Б некую новость, Б улыбнулся, не сказав ни слова, — трансакция, тем не менее, имела место, так как улыбка — это “жест”, коммуникативный стимул. А в качестве актера произнес эффектную реплику, зрительный зал (в качестве адресата) затаил дыхание — трансакция состоялась. То же — если публика возмущенно зашикала, расхохоталась или разразилась аплодисментами. Человеческие трансакции почти всегда предполагают использование нескольких кодов одновременно, т. е. “пучка” языков. Язык слов сочетается с языком пауз, интонаций, поз и мимики.

4) Содержание коммуникативного стимула

Как видно из только что приведенных примеров, коммуникат способен нести как элементарную, так и сверхсложную информацию. Пример элементарной — так называемое “поглаживание”: информация о принадлежности к одной общности, о благожелательном отношении к партнеру. Пример сверхсложной информации — словесно-музыкально-пантомимическая передача мистического опыта жрецом или шаманом.

Особо выделим “эмоциональный радикал” коммуникативного стимула. Если элементарный “положительный” стимул мы согласимся, по Берне, называть “поглаживанием”, то элементарный “отрицательный” стимул заслуживает названия “пинка”, “укуса” или “укола”. “Укол” предпочтительнее с точки зрения стиля.

5) Партнеры контакта. Маски

Дальнейшая разработка схемы касается партнеров контакта. Поскольку речь идет о людях, каждый из них располагает:

а) набором масок для “безличной” коммуникации;

б) личностью для “межличностной” коммуникации. Обратимся теперь к контакту масок.

Маска — это совокупность знаков (речевых, жестовых), подача которых обеспечивает “гладкое” и безопасное взаимодействие в человеческой группе. Примеры: маска вежливости. В общественном месте отсутствие такой маски (злобное или рассеянное выражение лица, грубый тон, чересчур громкий смех и т. п.) влечет за собой санкции группы: нарекания, насмешки, агрессивность. И в то же время появиться в маске вежливости среди подвыпивших гуляк — значит вызвать их раздражение или обиду; здесь требуется другая маска: доброжелательства или лояльного невмешательства. Маска скорби подходит для похорон, но не для свадьбы и т. д. Люди меняют маски почти автоматически, по обстоятельствам.

Если в общении партнеров допускается только контакт масок, т. е. накладывается ограничение на участие *личностей* в беседе, то перед нами *первый случай формального общения*.

Указанное ограничение может быть разным по своей природе. Отметим четыре типа ограничений, накладываемых на контакт. а) Конвенциональные ограничения. В данной социальной группе существует “конвенция” — обычай, согласно которому в автобусе не принято задавать вопросы личного характера случайному спутнику (“Вы, должно быть, сегодня плохо спали?”) или сообщать что-либо из своей личной сферы (“Знаете, я разочаровался в жизни”). Приняты лишь безличные коммуникативные стимулы

типа: “Разрешите? — Пожалуйста”, “Извините! — Ничего страшного” и т. п. Конвенция, следовательно, вынуждает партнеров к “безличному” контакту, к общению масок.

б) Ситуативные ограничения. Они близки к конвенциональным. Здесь выделяются особые ситуации, в которых участие *личностей* как партнеров контакта лишь “портит” дело. Примеры: церемониал сдачи смены или развода караула, чайная церемония у японцев и т. п.

в) Эмоциональные ограничения. Партнеры общения эмоционально холодны или враждебны друг к другу и, стремясь предотвратить конфликт, пользуются в контакте исключительно масками.

г) Насильственные ограничения. Один из партнеров, возможно, готов к межличностному общению, но другой по тем или иным причинам пресекает эти попытки, надевая маску и вынуждая сделать то же самое своего собеседника. Ограничения этого рода, как видим, отличаются от эмоциональных лишь некоторыми нюансами.

Ограничения контакта, по Д. С. Парыгину (1970), создают “психологические барьеры между людьми”, заменяя подлинное общение “стереотипами”, “стандартными поведенческими реакциями”.

Любой случай контакта масок может быть объяснен перечисленными ограничениями или их сочетанием.

б) Личность и позиция личности в контакте

Личность — структура чрезвычайной сложности, и мы будем рассматривать ее лишь в частных аспектах, имеющих наибольшее значение в контакте. Человек как “коммуникант” располагает по крайней мере тремя личностными *позициями*. Они, по мнению Э. Берне, сосуществуют в рамках одной и той же личности, дополняя друг друга.

а) Позиция ребенка, “дитяти” (позиция Д). Сохраняется от раннего возраста. Сосредоточивает в себе сильные и слабые стороны детской натуры. К “сильным”, видимо, следует отнести раскованность, творческие порывы, импульсивную жизнерадостность, фантазию, любопытство. К “слабым” — пугливость, неуверенность, беспомощность, доверчивость, несдержанность.

б) Позиция родителя (позиция Р). Усваивается в детстве за счет обожания старших и подражания им. Ее сильные стороны: уверенность в правоте моральных требований, способность к авторитетному тону, к покровительству и защите слабого. Менее привлекательные черты: безапелляционность, догматизм, сознание превосходства и права “качать”.

в) Позиция взрослого (позиция В). Расчет действий, контроль над ними, трезвость в оценках, понимание относительности догм. При этом излишний скептицизм, скованность (недостаток спонтанности), бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни.

Будь человек лишен какой-либо из этих позиций, его поведение стало бы “неадаптивным”: либо слишком жестким, либо слишком рыхлым и безалаберным. Однако в некоторую единицу времени (по ходу контакта) ведущей является какая-то одна из позиций; в следующий момент может возобладать другая.

Из сказанного следует, что в контакте участвуют фактически не двое, а шестеро партнеров:

Адресант
Р
В
Д

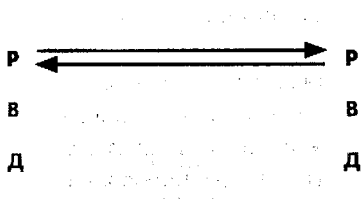
Адресат
Р
В
Д

Это обстоятельство требует более подробной систематики транзакций. Они подразделяются следующим образом:

7) Взаимодополняющие транзакции

Коммуникативный стимул посылается адресантом с позиции X и принимается адресатом в позиции У; ответный стимул посылается с позиции У для его приема партнером в позиции X.

I



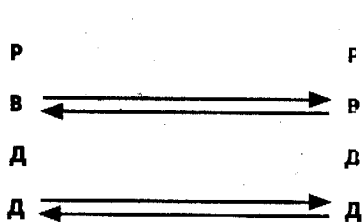
И в а н о в. Что стало с молодыми людьми? Они совсем распустились.
П е т р о в. Да, в их годы мы были поскромнее.

В этом примере коммуникативный стимул посылается с позиции родителя (слева направо, что обозначено стрелкой). Стимул адресован “родительской” же позиции партнера. Партнер отвечает именно с этой позиции (стрелка справа налево).

II

П р е п о д а в а т е л ь. Каким образом у вас получилось трехзначное число?
С т у д е н т. Ах, да: я забыл извлечь квадратный корень.

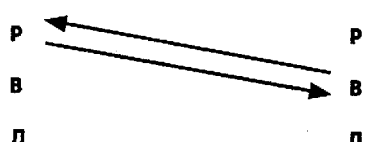
III



С ч е т о в о д. А не сорваться ли нам в бар, пока нет начальства?
Б у х г а л т е р. Только скорее: умираю — пива хочу.

Примеры I, II и III можно, как иногда делают в режиссуре, назвать “пристройкой партнеров рядом”.

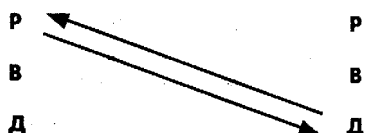
IV



И в а н о в. По-моему, вам следовало бы уступить место вон той пожилой даме.
П е т р о в. Вы правы (уступает место).

Вариант: К сожалению, я болен и едва держусь на ногах. Надеюсь, дама извинит меня.

V



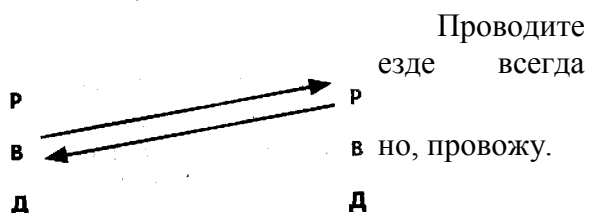
И в а н о в. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина?

П е т р о в. Простите, пожалуйста, я просто не заметил. Задумался, знаете...

Вариант: Что вы пристали? Кто вы такой, чтобы мне указывать?;

VI

С и д о р о в а.
меня: у нас в подь-
толкнутся пьяные.
И в а н о в. Ну, конеч-



Проводите
езде всегда
в но, провожу.

VII

П е т р о в. Вы так
опытны — научите, как мне
жить дальше.

И в а н о в. Прежде
всего вам надо отдохнуть и
успокоиться.



Вариант: Вечно вы ноете и ждете совета от других!

Примеры IV и V для партнера слева являются “пристройкой сверху”; примеры VI и VII для партнера слева являются “пристройкой снизу”.

Нередко подобные транзакции являются *фиксированными*. Например, светская беседа малознакомых пенсионеров может ограничиваться транзакциями Р—Р (см. I). Деловая беседа или дипломатический прием требуют фиксированных транзакций В—В (см. II). В ситуации пикника или костюмированного бала фиксируются транзакции Д—Д (см. III), другие же считаются неуместными. Отношения между преподавателем и студентом предписывают транзакции в позициях Р—В (см. IV), а между учительницей и школьниками — Р—Д (см. V). Для женщин естественны (и желательны)

транзакции с мужчиной типа В—Р (см. VI) или даже Д—Р (см. VII). Транзакции типа Д—Р постоянно возникают между пациентом и психотерапевтом, причем смена взаимной позиции в ходе контактов считалась до последнего времени запрещенной.

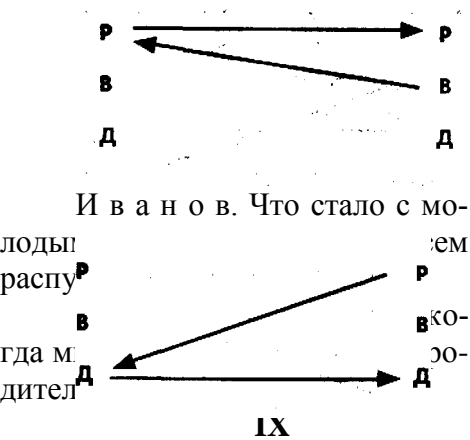
Если контакт масок мы определили как первый случай формального общения, то при фиксированных транзакциях мы сталкиваемся со *вторым случаем*; здесь действует ограничение, налагаемое на смену позиций. Как и в предыдущем случае, ограничение может быть по своей природе конвенциональным, ситуативным, эмоциональным, насильственным или смешанным.

8) Транзакции без взаимодополнения

Здесь ответный стимул партнера либо поступает не с той позиции, куда был направлен исходный стимул, либо адресован не к той позиции, с которой этот исходный стимул посылался.

VIII

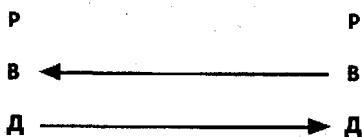
С ч е т о в о д. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства?



Б у х г а л т е р. Стыдитесь, вы на работе!

Случаи типа VIII и IX мы называем транзакциями без взаимодополнения, но “с учетом адреса”. Действительно: правый партнер в этих примерах отвечает не с той позиции, с какой ожидалось, но адресуется к исходной позиции левого партнера.

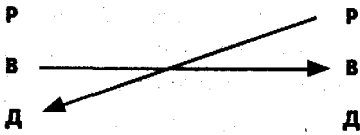
X



С ч е т о в о д. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства?
Б у х г а л т е р. Будьте добры, передайте мне ведомость за июль месяц.

XI

М у ж. Тебе не попадались на глаза мои запонки?

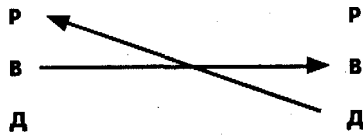


Ж е н а. Вечно ты все теряешь, не можешь без няньки!

Случаи типа X и XI — это транзакции “без учета адреса”. В самом деле: правый партнер не только отвечает с неожиданной позиции, но и адресуется не к исходной позиции левого партнера.

Случай XI изображает так называемую “перекрестную” транзакцию. Вот еще примеры такого же типа.

XII



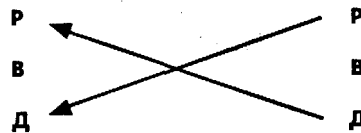
М у ж. Тебе не попадались на глаза мои запонки?

Ж е н а. Вечно ты ко мне придираешься? Почему я обязана все помнить?

XIII

С е м е н. Возьми-ка, брат, сумку, да сходи за хлебом.

С т е п а н. Леня от дивана оторваться? Возь-



ми да сходи сам!

Перекрестные транзакции сплошь и рядом означают ссору партнеров. Вообще транзакции без взаимодополнения обычно содержат болезненный “укол” хотя бы для одного из участников контакта.

Если транзакциями типа VIII — XIII определяется *весь* ход контакта, т.е. ограничение накладывается на какую бы то ни было взаимодополняемость, перед нами *третий случай формального общения*. Мы назовем такое общение “конфликтным”. Характер ограничения чаще всего эмоциональный или насильственный.

И однако, если ограничение накладывается на какой-либо из двух “эмоциональных радикалов” коммуникативного стимула, то это — *четвертый случай формального общения*. Речь идет о запрете “уколов” (салонное щебетание, где позволены только взаимные поглаживания) или о запрете поглаживаний (традиционная пикировка партнеров, которым предписано выступать только в роли оппонентов друг друга; предельный случай — Монтекки и Капулетти).

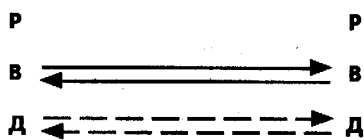
9) Скрытые транзакции

Коммуникативный стимул может состоять из двух (или трех) сообщений, каждое из которых адресовано разным позициям партнера. То сообще-

ние, которое в наибольшей мере соответствует “конвенциям” и контексту беседы, считается явным; другое же оказывается “скрытым”, косвенным.

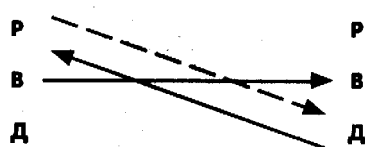
XIV

П е т р о в. Сейчас я предоставлю вам слово. (Воображаю себе, как вы



И в а н о в. Зайдемте ко мне, я живу один. Выпьем горячего чайку...

(Вы м
же.)

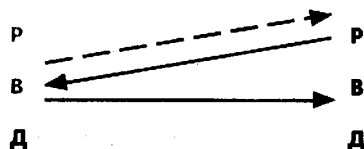


Р бы кстати — согреться чаем... (Вы мне то-

XV

П е т р о в. Сейчас я предоставлю вам слово. (Я вижу, вы сгораете от нетерпения покрасоваться на трибуне.)

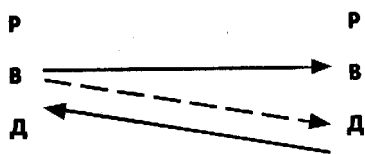
обще
намер
пище



с ними расправитесь!)

И в а н о в. Отлично! (Можете не беспокоиться, уж я-то задам им перцу.)

XVII



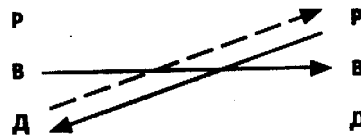
П р о д а в е ц. Этот термос подошел бы вам больше всех... (Только не знаю, можете ли вы себе позволить такие расходы.)

П о к у п а т е л ь н и ц а. Я беру его, это как раз то, что мне надо.

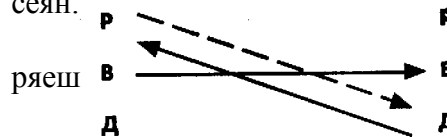
Скрытые транзакции в примерах XV, XVI и XVII носят явно провоцирующий характер. Однако в ряде случаев такая провокация не является намеренной. Если вернуться к перекрестным транзакциям примеров XI, XII и XIII, то, строго говоря, это скорее всего случаи непреднамеренных провокаций. Картина здесь, видимо, такова.

X1a

³ Здесь и далее фраза, взятая в скобки, может быть “произнесена” либо про себя, либо особой интонацией, взглядом, мимикой.



М у ж. Тебе не попадались мои запонки? (Извини, дорогая, что отвлекаю тебя, я так рассеян.



Лия

М у ж. Тебе не попадались на глаза мои запонки?

Ж е н а. Что ты ко мне придираешься? Почему я обязана все помнить?

Хотя использование скрытых трансакций ведет подчас к перекрестным трансакциям и далее — к нарушенной взаимодополняемости либо к разрыву общения (т. е. к ссоре), следует отметить особую роль этого “скрытого” взаимодействия в возбуждении чувств собеседников. Ограничение, накладываемое на скрытые трансакции, представляет собой *пятый случай формального общения*. Контакт становится “сухим”, “скучным”, “тягостным” для партнера. Такое ограничение может быть по природе как конвенционально-ситуативным (деловое совещание), так и эмоционально-насильственным (беседа враждебно-настороженных людей).

Прежде чем двинуться дальше, следует остановиться на насильственных ограничениях контакта. Такие ограничения относят к случаям “игр”, имея в виду “проигрыш” того из партнеров, которого ограничили в общении или в достижении своих целей. Мы бы предпочли называть эти случаи “манипуляциями”, Коммуникативные манипуляции людей чаще всего далеки от невинных игр. В отличие от спортивных, карточных, и тому подобных игр, которые могут быть “честными” и “нечестными”, манипуляции всегда нечестны. Поговорим о них подробнее.

10) Манипуляции

По структуре их можно разделить на “однотактные” и “многотактные”. Примером однотактной манипуляции ЛОВУШКА является случай Продавец—Покупательница (см. XVII), хотя такая манипуляция нередко состоит из множества “тактов” — хитроумных “ходов”. Пример XI иногда представляет собой однотактный вариант манипуляции ХЛОПАНЬЕ ДВЕРЬЮ:

М у ж (дружелюбно). Тебе не попадались на глаза мои запонки?

Ж е н а. Вечно ты все теряешь, не можешь без няньки!

(Муж, взорвавшись, выходит из комнаты, сильно хлопнув дверью. По каким-то причинам жена этого и добивалась).

Еще один пример: однотактный вариант манипуляции ВСЕ ИЗ-ЗА

ТЕБЯ. Отец семейства корпит над чертежами, делать которые он не умеет и не любит. Сын стучится и входит с вопросом: “Мама зовет обедать — идешь?” Горе-чертежник сажает кляксу на ватман и ожесточенно восклицает: “Что ты наделал, это все из-за тебя!”

Многотактные манипуляции состоят из целой серии транзакций.

Пример: многотактная манипуляция ХЛОПАНЬЕ ДВЕРЬЮ: М у ж (дружелюбно). Интересно, куда делся ключ от этого ящика. Тебе не попался?

Ж е н а. Ослеп, что ли? Вон, у зеркальца.

М у ж. При чем тут “ослеп” — вещи должны быть на своих местах.

Ж е н а. Вы с твоей мамочкой не упустите случая сказать мне гадость.

(Далее, перейдя на “мамочку”, разговор оканчивается тем, что кто-то из двоих хлопает дверью. По всей вероятности, это в интересах жены.)

Еще пример: манипуляция ТУПИК. Жена чувствует, что муж начал тяготиться ею. Между тем тот приносит билеты в театр на спектакль, давно интересующий обоих. В ходе возбужденного переодевания жены он, однако, делает ей резкое замечание: “Всегда ты копаешься!”

— Ничего, на такси успеем.

— На такси? Какая расточительность! Вот для чего я должен трудиться как проклятый!

Если ему удастся спровоцировать жену на ответные “уколы”, манипуляция переходит в ХЛОПАНЬЕ ДВЕРЬЮ. Муж отправляется к своим знакомым, предоставив жене, если ей угодно, самой мчаться в театр. При этом он, с одной стороны, добился желаемого, с другой — не несет ответственности за скандал. Ведь не кто иной, как он принес билеты! Жена оказывается загнанной в “тупик”.

Иногда между сериями манипулятивных транзакций возможны длительные (и запланированные) перерывы. Такова манипуляция ПОПРОБУЙ ОТНИМИ. Петров взял у Иванова редкую книгу. Иванов просит вернуть ее. Петров выражает готовность сделать это, несколько раз “забывает” о своем обещании, а затем зовет Иванова в гости. Принимая его, он держится так, что тот чувствует себя польщенным. Однако, как бы между прочим, Петров роняет фразу: “Надеюсь, вы пришли к нам не только из-за вашей книги?” Это затрудняет для Иванова напоминание о книге, и он уходит ни с чем. На следующий день Петров всплескивает руками: “Мы заговорились и забыли о книге!” Иванов вынужден ответить: “Ничего страшного”. Пользуясь этим, Петров тут же добивается разрешения передать книгу своему приятелю Н. — “всего на пару деньков”. Далее, предупреждая вопрос Иванова о книге, он снова зовет его в гости и т. д.

С точки зрения “выгоды” манипулятора, можно подразделить манипуляции на житейски выгодные и психологически выгодные (хотя нередко одно сочетается с другим). Житейски выгодны, например, ЛОВУШКА, ТУПИК, ПОПРОБУЙ ОТНИМИ. Яркий пример житейски выгодной манипуляции — так называемый БУТЕРБРОД. Муж просит жену не выбрасывать вчерашние котлеты, а сделать из них бутерброд и вернуть ему на работу (хотя жене известно, что на работе есть буфет, где вкусно и недорого кормят). Это продолжается изб дня в день и имеет совершенно определенную цель: предотвратить просьбы жены о покупке ей нового пальто. Создается “контекст”, в котором подобная просьба прозвучала бы как неуместная и даже наглая.

Психологически выгодна манипуляция ВСЕ ИЗ-ЗА ТЕБЯ, описанная ранее. Она представляет собой типичную “очистку совести” за счет козла отпущения. Психологический выигрыш, помимо очистки совести, может также заключаться в получении “поглаживаний”, на которые вы вправе не отвечать, в нанесении безнаказанных “уколов” или в “пристройке сверху”.

Примеры. Манипуляция АЛКОГОЛИК. Пьяница обращается к доброжелательному знакомому с покаяниями и просьбами помочь советом. Знакомый искренне сочувствует ему и обсуждает с ним его проблемы.

После длительной беседы алкоголик, однако, показывает, что он остался безутешным. Таким образом, он, во-первых, очищает свою совесть, во-вторых, получает “поглаживания”, которых ему давно не дарили; а в-третьих, не подтвердив ценности выслушанных утешений, оставляет партнера без ответных поглаживаний. Иногда для “пристройки сверху” он еще и прибегает в финале к чувствительному “уколу”: “Что вы, трезвенник, можете понимать в душе пьющего?” (фактически это транзакция Р—Д: адресация “умудренного” к “наивному ребенку”),

Манипуляция А НЕ МОГЛИ БЫ ВЫ? — ДА, НО...

Д а м а. У меня уже месяц не работает телевизор.

О д и н и з г о с т е й. А не могли бы вы попросить мужа починить его?

Д а м а. Да, но мой муж абсолютно беспомощен в этих делах.

Д р у г о й г о с т ь. Тогда вызовите мастера.

Д а м а. Да, но мастер скорее всего потребует, чтобы телевизор отвезли в мастерскую.

Т р е т ь и й г о с т ь. Почему бы вам это не сделать?

Д а м а. Да, но у меня нет времени час висеть на телефоне, заказывая такси.

Ч е т в е р т ы й г о с т ь. Так попросите об этом мужа.

Д а м а. Что вы, это беспомощный человек...

Беседа переходит в неловкое молчание. Дама тайно торжествует: гости выдали ей целый букет “поглаживаний”, сочувствуя или хотя бы изображая сочувствие. При этом она не обязана “отдаривать” их поглаживания ответными.

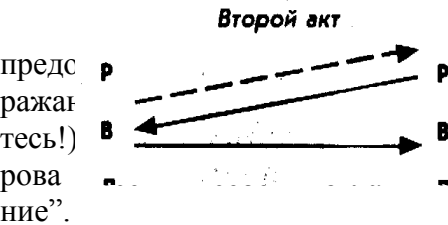
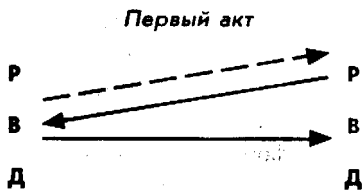
Манипуляция ЕСЛИ БЫ НЕ БЫЛО ТЕБЯ. Муж постоянно твердит жене, что “если бы не было тебя”, он давно закончил бы диссертацию. В один прекрасный день жена собирается с детьми пожить две недели у своей родни. Муж, однако, не в восторге от этой идеи. Он вынужден предпринять новую манипуляцию (например, МНИМЫЙ БОЛЬНОЙ), чтобы задержать жену. В действительности ему было необходимо очистить совесть, а заодно поддержать в жене чувство вины, облегчающее ему “пристройку сверху”.

Манипуляция ДОМАШНИЙ МУДРЕЦ. Некто приучает свое окружение к мысли, что он способен бескорыстно давать мудрые советы. Умело поощряя паломничество жаждущих совета, он ведет тайный счет своим победам — “пристройкам сверху”. Манипулятивный характер таких действий обнаруживается тем обстоятельством, что сам “мудрец” не выносит ничьих советов. Пристройка “рядом” или “снизу” рассматривается им как проигрыш.

Еще одна манипуляция. Ее детский вариант представлен в романе Ч. Диккенса “Большие ожидания”. Девочка в чистом накрахмаленном платье выходит на крыльцо и просит мальчика, ее обожателя, слепить ей пирог из песка. Мальчик бросается выполнять эту просьбу, после чего девочка морщится; “Фу, какой ты грязный, противный — весь в песке”. Манипуляция

может соответственно носить название ПЕСОЧНЫЙ ПИРОГ. Взрослый ее вариант часто связан с половым негативизмом одного из супругов. Женщина может упрекать мужчину в том, что он “животное” и испытывает к ней лишь влечение, но не любовь. Под этим предлогом она провоцирует длительное охлаждение в отношениях. Все же, спустя некоторое время, она прибегает к кокетству, ласкам и т. п., давая мужчине повод быть понастойчивее. Однако в ответ на его более решительные притязания, она раздражается слезами: “Что я говорила — ты просто животное!” Таким образом, ей удается, с одной стороны, избежать отношений, которые ей неприятны, с другой — сохранить видимость брака, удержать мужчину “при себе”.

Простая модель манипуляции может иметь следующий вид:



И в а н о в. Отлично. (Уж
я-то задам им перцу.)

П е т р о в. Ну, ступайте на трибуну. (Только не мямлите, ради Бога!)
Скрытая трансакция Петрова — обидный “укол”.

И в а н о в. Иду-иду.

Вариант: А?.. (Иванов, не найдясь что ответить, послушно идет к трибуне.)

В варианте “Иду-иду” Иванов принимает вынужденную пристройку снизу; в варианте “А?” он не имеет возможности нанести ответный “укол” и невольно оказывается “в партере”. Свидетели этой сценки сдерживают смех.

Манипуляторы — нередко люди психологически извращенные (садистические наклонности). Они опасны для партнера и вынуждают его в дальнейшем быть настороже, т. е. обращаться формально — вплоть до контакта масок. Причем одно из “наслаждений” манипулятора — вновь любой ценой извлечь партнера “из-под маски”, чтобы затем опять нанести ему унижительный “укол”.

Если контакт в целом представляет собой серию манипуляций и ничего более, перед нами несомненно *шестой случай формального общения*. Здесь один из партнеров насильственно ограничивает действия другого.

Не следует, однако, забывать, что к манипуляциям иногда прибегают

из бессознательного лукавства или интуитивно преследуя взаимовыгодные цели. Так, ХЛОПАНЬЕ ДВЕРЬЮ иногда провоцируется любящей женщиной. Вслед за манипуляцией ее общение с мужчиной становится на некоторое время формальным. Но это непривычно для мужчины и крайне тяготит его. Чувство вины, привязанность к женщине или хотя бы скука побуждают его сделать первый шаг к примирению, которое оказывается тем более пылким, чем холоднее была формальная полоса взаимоотношений. Так подчас “оживляется” потускневшее супружество. Формализация контактов обслуживает в этом примере задачу более полного неформального (интимного) общения.