

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ  
НАУКА — ШКОЛЕ**

---

А. Б. Добрович

**Воспитателю о психологии  
и психогигиене  
общения**

**КНИГА ДЛЯ УЧИТЕЛЯ  
И РОДИТЕЛЯ**

МОСКВА «ПРОСВЕЩЕНИЕ» 1987

Рецензенты:

кандидат педагогических наук *Н. П. Анисеева* (Новосибирский пединститут); кандидат медицинских наук *Р. А. Зацепин* (Ленинградский психоневрологический институт им. В. М. Вехтерева); учитель школы № 5 г. Ивановки *В. Н. Малысов*

Добрович А. Б.

Д56 Воспитателю о психологии и психогигиене общения: Кн. для учителя и родителей.— М.: Просвещение, 1987.—207 с.

Автор книги — известный популяризатор науки. Им написан ряд книг и статей, адресованных широкой читательской аудитории («Общение: наука и искусство», «Фонарь Диогена», «Глаза в глаза», «Беседы о половом воспитании», «Кто в семье психотерапевт?», «Малыш бранятся...», статьи в журналах «Знание — сила», «Работница»)

В данной книге, написанной в научно-популярном жанре, обсуждаются вопросы межличностного и внутригруппового общения, закономерности взаимодействия людей, меры психологической коррекции этого взаимодействия со стороны воспитателя (учителя и родителей). Вопросы общения освещаются, прежде всего, в плане предотвращения, смягчения или утешения конфликтов между людьми, нормализации психологического климата в группах и коллективах. Цель книги — способствовать росту культуры межличностных контактов, привлечь внимание читателей к этике и эстетике общения, расширить круг знаний читателя о психологии личности.

Книга адресована в первую очередь воспитателям, но может представить интерес для всех, кто интересуется психологией общения.

Д  $\frac{4306010000-367}{103(03)-87}$  204—87

ББК 88

Формирование нового человека — не только важнейшая цель, но и неперемное условие коммунистического строительства. В наиболее общем виде достижение этой цели состоит в том, чтобы поднять каждого человека до уровня творца собственной судьбы, творца истории. Как указывается в новой редакции Программы Коммунистической партии Советского Союза «социалистическое общество не может эффективно функционировать, не находя новых путей развития творческой деятельности масс во всех сферах жизни». На решение такой задачи, собственно, и нацелена реформа общеобразовательной и профессиональной школы.

Одним из главных аспектов формирования нового человека является воспитание у подрастающего поколения гуманистических и в то же время зрелых, реалистических установок на полноценное общение.

В последние годы появились сотни научных и популярных работ, посвященных различным аспектам общения. Читателю, намеревающемуся углубиться в этот вопрос, можно в качестве первого шага рекомендовать «Психологию общения» Н. П. Ерастова. Это пособие для студентов-психологов, вышедшее в Ярославле в 1979 году, позволяет в достаточной мере ориентироваться как в главных направлениях изучения проблемы, так и в существующей на этот счет литературе. Настоящая же книга адресована в первую очередь педагогам и должна быть отнесена к научно-популярному жанру.

Автор книги не является педагогом ни по образованию, ни по роду деятельности. И тем не менее он отчасти является им — как врач, много лет занимающийся психотерапией. Есть глубокое сходство между психотерапией и педагогикой: прежде всего, и то и другое представляет специфическую форму общения (или особый «жанр» общения). Далее, и педагог, и психотерапевт, пользуясь средствами общения, стремятся оказать определенное влияние на человека: первый — побудить его к усвоению тех или иных знаний и навыков, второй — укрепить и развить те черты его личности, которые помогают противостоять болезни и жизненным трудностям. И здесь функции педагогики и психотерапии настолько сближаются, что эффективное влияние педагога имеет своим косвенным результатом психотерапию или, по меньшей

мере, психологическую коррекцию личности воспитуемого, а умелые действия психотерапевта служат заодно и перевоспитанию пациента.

В самом деле, какой бы предмет ни преподавал учитель, он передает ученику, прежде всего, убеждение в силе человеческого разума, могучую тягу к познанию, любовь к истине и установку на самоотверженный общественно полезный труд. Но ведь человек, усвоивший такие уроки, за счет одного этого становится здоровее, прочнее духом! Когда же учитель способен заодно продемонстрировать учащимся высокую и отточенную культуру межличностных отношений, справедливость в сочетании с безупречным тактом, энтузиазм в соединении с благородной скромностью,— тогда, невольно подражая такому педагогу, младшее поколение формируется духовно гармоничным, способным к человеческому разрешению столь нередких в жизни межличностных конфликтов. А это означает, что перед нами педагог, заслуживающий имени психотерапевта («целителя души» в точном переводе с древнегреческого). Ведь под «исцелением» принято понимать не только лечение, но также укрепление и нравственное совершенствование психической жизни человека.

С другой стороны, профессиональный психотерапевт немногое добьется в работе с пациентом, если не расширит его умственный кругозор, не раскроет перед ним горизонты духовных ценностей и не привьет ему новые, более адекватные требованиям жизни навыки взаимодействия с другими людьми. Тем самым такой психотерапевт одновременно заслуживает и имени педагога!

Несмотря на существенные различия задач и методов влияния на человека, педагогика и психотерапия опираются на одни и те же закономерности общения. Поэтому представляется чрезвычайно полезным обмен накапливающейся информацией между этими областями человекознания. В данной работе общение как чрезвычайно важный род деятельности людей освещается с позиций психотерапевта (врача-психиатра по образованию). Естественно, что врачебный подход, аккумулирующий клинический опыт и данные медико-психологической литературы, будет в ряде общих, а в особенности частных, моментов отличаться от подходов к проблеме, традиционных для педагогической психологии. Это обстоятельство не лишено, пожалуй, своих положительных сторон: необычность ракурса обостряет видение реальности.

Правильная позиция врача относительно видов общения и методов их коррекции с неизбежностью оказывается *психогигиенической* и *психопрофилактической* позицией. Под психогигиеной и психопрофилактикой понимают «предоставление специализированной помощи практически здоровым людям с целью предотвращения нервно-психических и психосоматических заболеваний, а также облегчения острых психотравматических реакций» (Краткий психологический словарь. М., 1985). Итак, читателю этой книги предстоит взглянуть на общение глазами медика, медицинского психо-

лога. Для последнего же речь идет не столько о коммуникации «вообще», сколько о тех формах и уровнях межличностной и внутригрупповой коммуникации, которые значимы в плане сохранения либо восстановления нервно-психического здоровья людей. Эта сфера реальности остается пока малознакомой, хотя необходимость ее изучения все более очевидна.

Общезвестно, что на первом месте по частоте заболеваний находятся сегодня сердечно-сосудистые болезни; если не источником, то пусковым их механизмом являются напряженные моменты общения — разлады, ссоры, стычки между людьми. С этими же моментами связано подавляющее большинство *неврозов* — расстройств настроения, самочувствия и работоспособности человека без каких-либо органических причин. Есть также основания думать, что многие случаи алкоголизма и наркомании обусловлены неполноценностью межличностных контактов и изначально представляют собой попытку человека обрести среду общения и непринужденную раскованность в контактах. Словом, психогигиене общения как области медицины еще предстоит этап роста и развития. Пока она лишь в начале пути и поэтому должна ограничивать себя самыми общими рекомендациями.

Задача психогигиены есть одновременно просветительская задача: психотерапевту необходимо очертить «неправильные», но также и «правильные» формы общения, т. е. такие, освоение которых благоприятно влияет на душевную жизнь взаимодействующих индивидов и на «психологический климат» человеческой группы. Суждения на этот счет, содержащиеся в книге, разумеется, не претендуют ни на бесспорность, ни на окончательность. Они тем не менее до известной степени выверены психотерапевтической практикой автора, работавшего не только с больными (о чем рассказывает в книгах «Общение: наука и искусство». М., 1978, 1980 и «Фонарь Дюгенона». М., 1981), но также и с практически здоровыми людьми. Совершенствованию форм общения вне рамок собственно психиатрической (врачебной) помощи автор посвятил немало лекционных и практических занятий: с молодежью, школьниками, педагогами, родителями, молодыми семьями, разводящимися супругами и т. д. (подробнее об этом рассказывают книги «Глаза в глаза». М., 1982, «Беседы о половом воспитании». М., 1982, публикации автора в журналах «Молодой коммунист», «Знание — сила», «Работница», «Студенческий меридиан», в центральных газетах).

Совершенствование форм общения требует от педагога среди всего прочего современных психологических знаний. Психогигиенический подход к конкретному собеседнику, будь то взрослый человек, подросток или ребенок, строится на понимании общих закономерностей, лежащих в основе формирования личности и характера. Учет этих закономерностей не менее важен и для самопонимания. Ведь нравственный долг человека как участника контактов — разобратъся в себе самом: это дает ему возможность избежать субъективизма в оценке других. Настоящая книга никоим обра-

зом не может заменить существующих руководств по психологии. Однако мы сочли полезным всюду, где это удастся, вводить читателя в мир сегодняшней психологии во всем многообразии стоящих перед нею проблем.

В разработке и распространении психологических знаний, касающихся коммуникаций людей, есть, на наш взгляд, одна весьма специфическая особенность. Эти знания утрачивают свою действительность, если они существуют и накапливаются исключительно в научной форме.

Для сопоставления возьмем любую другую область знаний, например химию. Этой дисциплине достаточно существовать в научной форме — в монографиях, учебниках, статьях и руководствах, чтобы она, будучи практически освоена многотысячным отрядом специалистов, вносила свой вклад в экономическую и познавательную активность общества и государства.

Иначе обстоит дело с психологией общения. Хотя строгое познание этого предмета — вопрос компетенции специально подготовленных и высококвалифицированных людей, результаты познания не могут сохраняться, «придерживаться» в тиши лабораторий и библиотек, ибо стать «специалистом» в сфере общения стремится любой человек. А следовательно, итоги кропотливых психологических изысканий, выраженные в строгих методологических положениях, цифрах, формулах и специальных терминах, должны как можно быстрее обрести общепонятное выражение и вторгаться в интеллектуальный мир всякой мыслящей личности, корректируя формы ее живого повседневного общения. Иными словами, если химия (как и большинство других наук) сохраняет свою действительность и без того чтобы быть изложенной в научно-популярной форме, то психология, а в особенности психология общения, буквально «взывает» к научно-популярному жанру.

Собственно говоря, человек не может освоить общение как «учебный предмет», как некую сухую дисциплину, ибо он обучается общению только в самом процессе общения. Точно так же самое прочное усвоение руководства по плаванию еще не означает, что человек умеет плавать. Поэтому автор настоящей книги сознательно строит изложение материала таким образом, чтобы текст был не просто доступным, но усваивался читателем как бы «в режиме диалога». Чтение вообще есть одна из форм общения (читателя и автора), на что с разных точек зрения указывали в свое время психолог А. Н. Леонтьев и литературовед М. М. Бахтин. Нам думается, что «дух собеседования» при чтении поддерживается тем явственнее, чем определенной личной позицией и собственной речью автора (либо персонажа, если имеем дело с художественной литературой).

Исходя из этого, мы попытаемся всюду, где возможно, избежать стилистически безличной, строго научной подачи материала и, напротив, придать тексту интонации живой речи. Автор не намерен (да и не считает себя вправе) «учить», «указывать» или «поправ-

лять»; зато он надеется, что его суждения будут вызывать многочисленные внутренние реплики читателя — в порядке согласия, несогласия или совершенно иного подхода к делу. Автор, как ему кажется, располагает некоторым опытом и запасом знаний; однако он хотел бы, чтобы все высказанное им рассматривалось как его личные суждения, как мнение реального с о б е с е д н и к а, которое можно принять, но можно и оспорить.

Дискуссионные места работы мы считаем уместным представить в виде обсуждений, воображаемыми участниками которых будут *Психотерапевт*, *Психолог* и *Педагог*. Это должно способствовать «духу собеседования», в котором автор, как уже говорилось, весьма заинтересован. Не обольщая себя надеждой на то, что в научно-популярной книге удастся решить все поставленные вопросы, автор будет признателен читателям за любые критические отклики о книге.

Пришло время, когда педагог, психолог и врач должны объединить усилия по воспитанию нового человека. Эта мысль постоянно воодушевляла автора при работе над книгой.

## ОБЩЕНИЕ И МЫ

*Введение.* — «Для чего общаться?» — «Способность к общению — врожденная или приобретенная?» — «Почему в прошлом люди были общительнее, чем теперь?» — «В чем секрет обаяния?» — «Как вернуть людей к полноценному общению?»

## ВВЕДЕНИЕ

В данной главе рассматриваются самые общие вопросы, касающиеся человеческой коммуникации, — вопросы, сплошь и рядом возникающие у молодежной аудитории на лекциях о культуре общения. Потребность в чтении таких лекций, как можно надеяться, станет настоятельной для многих педагогов нашей страны в свете Основных направлений реформы школы. Учащиеся, в особенности старшешклясники, несомненно, нуждаются в проведении с ними факультативов (или бесед) о психологии и этике общения. Общая подготовленность педагога к подобной деятельности, разумеется, не может ограничиваться знакомством с данной книгой.

В качестве минимума рекомендуемой литературы на эту тему мы считаем целесообразным выделить следующие работы: *Энгельс Ф.* Диалектика природы. — Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 20; *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968; *Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 1980; *Божович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968; *Волков К. Н.* Психологи о педагогических проблемах. М., 1981; *Коломинский Я. Л.* Психология общения. М., 1974; *Кон И. С.* Открытие «Я». М., 1978; *Петровская Л. А.* Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М., 1982; *Психология межличностного познания.* М., 1981.

Познакомим теперь читателя со своими ответами на вопросы аудитории; отталкиваясь от изложенного, педагог, как мы надеемся, четче сформулирует собственные ответы.

## «ДЛЯ ЧЕГО ОБЩАТЬСЯ?»

Ставящие этот вопрос выражают тем самым негативное отношение к общению как таковому. За вопросом нередко стоит недоу-



влетворенности человека своими реальными контактами, разочарование в себе или в людях, недоверие к имеющимся собеседникам. Вопрос, помимо прочего, свидетельствует о наивности того, кто его задает. Спрашивающий, очевидно, исходит из возможности «выбирать»: общаться с окружающими или нет. Выбора здесь, однако, попросту не существует: человек, предпочитающий молчать — скажем, отмалчиваться дома или на работе, — отнюдь не находится в ситуации «необщения», поскольку само молчание его — красноречивый коммуникативный сигнал для окружающих. Человек, в одиночку забравшийся в горы или в леса, также не прекращает общения, ибо продолжает мыслить, а это уже контакт с воображаемыми собеседниками. (о чем мы подробнее расскажем в дальнейшем). Но все-таки: «Для чего общаться?»

Напомним, прежде всего, что внутривидовое общение — решающее условие выживания любого вида животных. Даже те из них, которые не охотятся и не пасутся группами, т. е. живут поодиночке, должны время от времени вступать в контакт друг с другом для продолжения рода и выращивания потомства. Такой контакт уже есть общение в собственном смысле слова, поскольку он предусматривает обмен знаками между особями. Трель соловья и рычание медведя, «боевой клич» оленя и верещание обезьяны — все это не что иное, как знаки общения. Они всегда предназначаются «тем, кто способен понять», т. е. «своим». И какова бы ни была конкретная цель подаваемого животными знака — угроза или призыв, выражение благополучия или сигнал опасности, — их знакообмен служит установлению общности между действительно взаимосвязанными особями, т. е. этот знакообмен выделяет «своих» среди всех прочих.

Как ни велико отличие человека от животных, эта функция общения — установление общности — остается несомненно важной функцией и нашей коммуникации. Поэтому тот, кто отмалчивается, да еще отворачивается от окружающих людей, тем самым подает им (хочет он этого или нет) знак, который читается следующим образом: «Я вам не свой, вы мне не свои».

Человек неспроста занимает особое положение среди собратьев-животных. Первейшая человеческая функция общения — это *регуляция совместной деятельности* (а не просто совместной жизни), деятельности, без которой люди не стали бы людьми несколько миллионов лет назад. Совместная деятельность, как указывают классики марксизма-ленинизма (в частности, Ф. Энгельс в «Диалектике природы»), оказалась для наших пращуров объективной необходимостью, решающим условием их выживания на планете. В холоде и голоде ледникового периода человек-одиночка, не располагая ни когтями тигра, ни шерстью медведя, ни мышцами мамонта, попросту не уцелел бы без общей работы или охоты. Корень слова «общение» тот же, что и слова «сообща». Производимые людьми орудия заменили им клыки и бивни, а объединение усилий — недостающую каждому физическую мощь.

Собственно, общение в привычном для нас смысле «говoreния» также возникло на основе трудовой (производственной) общности людей. Ведь и животные обмениваются знаками, помогающими группе и отдельным особям ориентироваться в текущей ситуации. Но это далеко не речь. Речь начинается с *символа*.

Крик боли или угрозы, вопль страха или восторга — всего лишь симптому переживаний живого существа. Но тот из наших пращуров, кто, указывая на обтесанный камень, произнес любой звук, скажем «А», и затем стал повторять это «А» при виде любого обтесанного камня — большого или маленького, принадлежащего своим или чужакам, — тот впервые создал символ и предопределил этим весь ход истории человечества.

Число символов росло параллельно числу предметов, выделяемых людьми из окружающей среды. Ведь выделить предмет можно единственным способом: р а б о т а я с этим предметом. Дерево перед глазами было для восприятия первобытного человека нерасчленимым единством; возможно, оно сливалось со всем прочим, что находилось в поле зрения (так бывает и с нами, когда мы глядим на мир, поглощенные чем-то своим). Чтобы выделить в восприятии ветку дерева, надо было многократно обламывать ветку с намерением воспользоваться ею как хлыстом, посохом, землеройным орудием или дубинкой. Но тогда выделенными постепенно оказываются и с в о й с т в а ветки как предмета. Она ведь бывает толстой и тонкой, прямой и изогнутой, тяжелой и легковесной. Есть разные деревья, у них разные ветки; понятия «дерево» и «ветка» уже как бы п а р я т над реально воспринимаемыми деревьями и ветками и могут быть применены к внешне несхожим с ними вещам. Предметы и их свойства начинают отделяться от наглядных образов, составляют «второй мир», мир понятий, закрепленных в символах-словах. Реальность, по выражению известного советского психолога А. Н. Леонтьева, «опредмечивается» для людей благодаря их деятельности.

«Кто назвал камень камнем, змею змеей, дождь дождем?» — таков вопрос, нередко приходящий в голову ребенку. Наивное сознание рисует себе события так: проходил некто, увидел объект — и назвал по своему произволу. Ответ на этот детский вопрос мог бы звучать так: камнем назвали камень люди, которые обрабатывали его; змеей назвали змею те, кто воевал со змеями; дождем назвали дождь те, кто, посеяв зерна, тревожились об их всходе. Деятельность сообществ породила язык для общения.

Ясно, что участие в совместной деятельности требует от каждого из нас определенных знаний. И дети получают их шаг за шагом с первых месяцев жизни, — получают, так сказать, даром — за счет общения со старшими. Такова вторая функция общения: оно — *изначальный инструмент познания* всего на свете.

«Всякая высшая форма поведения, — писал выдающийся психолог Л. С. Выготский, — появляется в своем развитии на сцене дважды — сперва как коллективная форма поведения, как функция *интерпсихологическая*, затем как функция *интрапсихологическая*, как известный способ поведения» (Выготский Л. С. Проблемы возрастной периодизации детского развития. — Вопросы психологии. — 1972. — № 2. — С. 115.). Разъясним сказанное, обращаясь к нашей теме, теме общения.

Поначалу младенец непринципиально, на основе заложенных в нем от природы задатков, участвует в общении как в коллективной форме поведения: вокруг него переговариваются, к нему обращаются; он, в свою очередь, пытается издавать подражательные речевые звуки. Так общение выступает для него в своей «интерпсихологической» (межпсихологической) функции. При этом он усваивает не только звуки, но, по данным многолетних исследований М. И. Лисиной и ее сотрудников, четыре важнейших компонента общения как деятельности. Первый компонент — способность сосредоточивать внимание на обращающемся к нему лице. Второй — способность приходить в состояние «возбужденных чувств» при начавшемся контакте. Третий компонент — способность во вслушиваться, то «отвечать» (хотя бы лепетом), а значит, проявлять «инициативу» в общении. И четвертый — способность учитывать даже то, когда от него ожидают слушания, а когда — «ответа». (Более того, трех месяцев от роду он уже порой улавливает, какого именно «ответа» от него ждут.)

Проходит около трех лет, и мы видим, как эта высшая форма поведения — общение — «выходит на сцену» второй раз — теперь в виде «интрапсихологической» (внутрипсихологической) функции: ребенок знает, как общаться с окружающими, а главное, способен общаться с ними даже не вслух, а в уме!.. Эта способность — свидетельство появившегося сознания. И таким образом, мы удостоверяемся в еще одной, грандиозной по значимости, «службе» общения: оно служит первоначальным инструментом формирования сознания любого человека.

Ребенок, получая сведения о мире «опредмеченными» — через язык и благодаря своему участию в общей деятельности (для начала хотя бы в коммуникативной деятельности), — постепенно приходит к «опредмечиванию» самого себя, к выделению своего «Я» среди других людей, среди разнообразных «не-Я». Подчеркнем, однако, следующее. Он выделяет образ своего «Я» таким, каким этот образ складывается внутри данной культуры, внутри эпохи, на которую выпало его рождение. Людям, принадлежащим к современной европейской цивилизации, свойственно выделять свое «Я» в виде некоей автономной и самостоятельной отдельности. Нам это кажется само собой разумеющимся, и мы подчас безосновательно полагаем, что образ «Я», формировавшийся у человека несколько веков или несколько тысячелетий назад, выглядел такой же независимой и изолированной единичей.

Советский философ и психолог И. С. Кон в своей книге «Открытие «Я» (М., 1978) убедительно показывает, что это заблуждение: не только в древние, но и в не столь отдаленные от нас времена большинство цивилизаций формировало самосознание человека по-иному: ребенок выделял образ своего «Я» в неразрывной связи с родовым, общинным или сословным «Мы». Это, разумеется, не означает, что даже физиологические компоненты своего «Я» он воспринимал как бы «не себе принадлежащими». Конечно, он отли-

чал свою руку от чужой и свои боль или голод от переживаний ближнего. Речь идет о другом: он не выделял себя из «своих» в качестве отдельной личности, как это сегодня свойственно делать нам. Возможно, поэтому он не знал особых трудностей общения со «своими». Но не создавало ли это помех в общении с «чужими»?..

Однако независимо от того, складывается ли «Я» в нашем представлении как «отдельный предмет» или как часть либо вариант «предмета», называемого «Мы», у всякого индивида есть его отдельные потребности — физиологические, такие, как голод, и психологические, такие, как потребность в положительных эмоциях. И во все времена удовлетворение человеком этих потребностей происходило с использованием общения. Привлечь к себе внимание, выразить себя, убедить в чем-либо окружающих, призвать их к себе на помощь, вызвать их сочувствие, получить от них приказ, разъяснение либо разрешение на какие-то действия, — все это поистине вечные задачи общения. Итак, еще одна его функция — *самоопределение индивида* (т. е. личности, коль скоро речь идет о человеке) *в его мыслях и поступках.*

Подведем итоги: общение служит установлению общности между людьми, регулирует их совместную деятельность, является инструментом познания и основой сознания для отдельного человека (а ведь только благодаря этому возможно существование общественного сознания и культуры); наконец, общение служит самоопределению личности, без чего человек выпал бы из совместной деятельности и оказался бы вне человечества — потерянным и беспомощным. Сказанного достаточно; сам вопрос «для чего общаться» есть проявление присущей нам привычки и тяги к общению...

### **«СПОСОБНОСТЬ К ОБЩЕНИЮ — ВРОЖДЕННАЯ ИЛИ ПРИОБРЕТЕННАЯ?»**

Не исключено, что задающий такой вопрос утратил веру в свои коммуникативные способности и полагает, что этого ему «недодано от природы». Природа, однако, предусмотрела весьма высокий уровень коммуникативной «готовности» для человеческих существ. Еще Л. С. Выготский обратил внимание исследователей на то, что, не достигнув и месяца от роду, младенец прерывает сосание груди на звук материнского голоса. Именно на звук голоса, а не на звук вообще! Как мы теперь достоверно знаем, спустя неделю-другую он начинает давать ответную голосовую реакцию не только на материнскую, но и на любую человеческую речь. К двум месяцам он способен отличить «добрую» мимику или интонацию взрослого от «злой», и на «добрую» у него появляется так называемая *реакция оживления*: он поворачивает голову из стороны в сторону, открывает и закрывает рот, перебирает ножками и ручками, пытается улыбаться...

Московский психолог О. В. Баженова провела такой экспери-

мент: **взрослый** наклоняется над младенцем со специально отрепетированным «индифферентным» выражением лица. Делая это первый раз, экспериментатор, как правило, встречает обычную реакцию оживления со стороны младенца, но намеренно сохраняет безучастный вид. Во второй или последующие разы проведение такого эксперимента вызывает плач младенца: он протестует против «необщения» с ним... Кто научил его этому? Должно быть, сама природа.

Чуть выше упоминались исследования М. И. Лискиной, в которых было установлено, что уже трех месяцев от роду младенец овладевает несколькими решающими компонентами коммуникативного поведения... Успел перенять, выучить? Возможно; и все-таки трудно было бы так быстро перенять то, к чему нет врожденной способности. Эта закономерность действует повсюду: обратим внимание — цирковой медведь отлично ездит на велосипеде, но даже самая умная и послушная собака не в состоянии научиться этому.

Американский исследователь У. Кондон в течение многих лет фиксировал на кинопленке неуловимые простым глазом микродвижения людей при их диалоге. Оказывается, сами того не зная, они исполняют при этом своеобразный «танец», и различные «па» такого танца особым образом согласованы между партнерами. Вооруженный этими сведениями, У. Кондон вместе с коллегой Л. Сандерсом, специалистом по изучению психологии детей раннего возраста, приступили к киносъемкам младенцев в то время, когда матери обращаются к ним. И оказалось, знакомые ученым «па» наблюдаются чуть ли не в первые дни жизни! Тут уж ни о каком научении говорить не приходится.

Эти и многие другие интереснейшие сведения об экспериментальных исследованиях диалога читатель в развернутом виде найдет в превосходной научно-популярной книге Александра Войскунского «Я говорю, мы говорим» (М., 1982). Мы же позволим себе следующее утверждение: способность к общению (можно сказать больше: к речевому общению) у человека, по-видимому, врождена. Но она должна быть р а з в и т а соответствующим воспитанием. Известен случай девочки Изабеллы, которая до семи лет оказалась изолированной вместе со своей глухонемой матерью. К речевому общению девочка была неспособна (и при этом, как и следовало ожидать, умственно недоразвита). К счастью, ее удалось постепенно научить разговаривать и понимать все, что понятно другим в ее возрасте.

### **«ПОЧЕМУ В ПРОШЛОМ ЛЮДИ БЫЛИ ОБЩИТЕЛЬНЕЕ, ЧЕМ ТЕПЕРЬ?» (ОБСУЖДЕНИЕ)**

**Психотерапевт:** Вопрос, по существу, содержит утверждение, в котором немалая доля правды. Вот уже лет тридцать в современном обществе то и дело заговаривают о «нскоммуникабельности» и разобщенности людей. Это кажется парадоксальным, если учесть, что мы живем в эпоху видеотелефона, телетайпа, сверхзвуковых лайнеров, спутников связи и всех прочих чудес, радикально устранивших нашу разобщенность в пространстве.

**Психолог:** Вероятно, «пространство общения» не совпадает с физическим пространством, и вопрос о том, далеко ли мы друг от друга или можем ли переговариваться со своих балконов, дела не решает.

**Педагог:** Есть симптом разобщенности, едва ли ускользнувший от внимания современников: мы разучились писать пространственные письма. Может быть, потому, что легче поговорить по телефону? Или, проведя ночь в поезде (либо несколько часов в самолете), оказаться у своих иногородних друзей? Однако сплошь и рядом в телефонных разговорах, в прогулках по парку с иногородним приятелем либо в домашней беседе с ним мы вовсе не выражаем себя с той полнотой и непринужденностью, с какими когда-то, например, житель Перми выражал себя в письме к жителю Симферополя, прекрасно зная при этом, что его письмо будет идти на перекладных неделях, а то и месяцах. Мы пожимаем плечами, прочтя такое письмо. «Кому это интересно?» Но в том-то и дело, что пермяк был уверен (и обоснованно уверен): написанное им интересно симферопольцу. Поскольку приятелю интересен он сам!

**Психолог:** «Пространство общения» — это категория психологическая. Она обрисовывает такую связь людей, когда один из них видит в другом носителя неповторимой субъективной стихии. Казалось бы, все так естественно! Интересуют же нас «жизнь» вулкана, повадки обитателя океанских глубин, психология птицы, судьба кометы в космическом пространстве. Разве отдельный человек менее интересен?.. Он возбудил нашу симпатию, мы сблизились, мы друзья — стало быть, тем более интересен! Если это не так, мы выпадаем из «пространства общения». Почему же такое происходит?

**Психотерапевт:** Аргументированный ответ на этот вопрос — дело философов и социологов. Попытаемся, однако, высказать вместе хотя бы ряд предположений о факторах, которые порождают или усиливают нашу сегодняшнюю разобщенность. Позвольте начать.

**Фактор «личностной автономии».** Цивилизация, к которой мы принадлежим, формирует у каждого представление о собственном «Я» как о чем-то отдельном и самодостаточном. Конечно, почти любой из нас отдает себе отчет в том, что в качестве биологического индивида он является результатом жизнедеятельности двух длинных цепочек поколений предков, а в качестве личности — продуктом культурного наследия прошлых эпох и культурного развития современной эпохи. Тем не менее, мы сильно напоминаем «фихтеанского философа», над которым иронизировал К. Маркс: «Я есмь я» — таково, по большей части, наше интуитивное самоопределение. В какие-то периоды жизни мы начинаем более остро чувствовать кровную и духовную связь с предками, с народом, с породившим. Однако в нашем умозрении сохраняется «Я», стоящее до известной степени особняком от рода и народа. Мы хорошо знаем колоссальную зависимость индивида-единицы от труда и борьбы всех остальных индивидов, составляющих человечество, а иногда нам даже приходит в голову, что наши так называемые собственные мысли — не столько собственные, сколько общие: может быть, забытые, а может, « витающие в воздухе » и на свой лад выра-

жаемые отдельным субъектом... И все-таки для некоторых «Я есмь я»: человечество и его культура — одно дело, «Я» — другое...

Если бы листья большого дерева обладали способностью осознавать себя, то, уподобясь нынешнему человеку, каждый лист считал бы, что именно он является целью и смыслом существования всего дерева...

**Педагог:** Такая «самоценная» личность предъявляет подчас весьма высокие требования к окружающим, к обществу. Понятно, что эти требования сплошь и рядом остаются не вполне или вовсе не удовлетворенными, и личность «обиженно» замыкается в себе. Рядом, на той же лестничной площадке, так же «обиженно» ушла в себя другая личность; одному человеку, кажется, нет дела до другого... Но это до поры до времени: общие хлопоты и радости непременно сблизили бы этих двоих, дав им возможность «открыть» друг в друге симпатичных и по-своему интересных людей.

**Психолог:** Я обратил бы внимание на другой, куда менее спорный фактор — фактор урбанизации. Он сложен и распадается на несколько моментов; выделим из них два. Первый — повышение уровня благосостояния людей. Нет никакого парадокса в том, что, чем лучше они живут, тем становятся менее «коммуникабельными». Ведь они житейски почти не нуждаются друг в друге! Не надо вместе рыть колодец, чтобы была вода; вместе обрабатывать землю и пасти скот, чтобы была еда; вместе рубить лес, чтобы обновить жилье и согреть его в зимнюю пору... Пожилые люди иногда по-доброму вспоминают эпоху коммунальных квартир, а горожане сельского происхождения — свою жизнь в деревне... Забываются трудности, зато помнится теплота взаимного интереса и взаимовыручки... Как же быть? Вернуть нас к бытовому неуютю прошлого, чтобы мы стали человечнее с ближними? Но это антиисторично. Проблемы, возникающие в сфере общения, должны решаться какими-то иными способами.

Второй момент, связанный с урбанизацией, — избыточность принудительных контактов, неизбежных в большом городе. Ежедневные поездки в транспорте, покупки в магазинах, обеды в точках питания, развлечения и отдых в местах скопления массы людей — все это сталкивает нас — глазами, взаимными репликами и даже локтями — с тысячами незнакомцев, вникнуть в душу которых нет ни времени, ни сил, ни даже необходимости. Горожанин в изнурительной спешке сегодняшней жизни настолько устает от мелькающих «объектов», из коих каждый — человек, что сам интерес к человечеству у него начинает падать. Книги о дельфинах, волках или роботах он покупает и проглатывает с большей жадностью, чем книги о людях (будто волк — даже «выдающийся» — интереснее человека, пусть самого заурядного).

Странная складывается картина. С одной стороны, «Я» нашего современника предстает для него самодовлеющей и неоспоримой ценностью. Но с другой стороны, видя свое «Я» песчинкой среди

массы сходных «Я», вызывающих разве что желание куда-нибудь укрыться, человек начинает терять интерес... к самому себе! Вот это действительно парадокс. А ведь, как известно, утратив интерес к себе, мы делаемся равнодушными и к другим...

Вероятно, есть смысл выдвинуть на обсуждение еще один фактор: фактор массовой коммуникации.

Средства массовой коммуникации (радио, телевидение) предоставили жителю высокоразвитой страны возможность получать почти всю значимую для него информацию, не покидая собственной квартиры. Сидя в кресле, он может совершить «путешествие» в экзотические страны или послушать суждения крупного специалиста на темы истории, литературы, экономики, искусства, науки. Это как бы избавляет нас от необходимости искать реального собеседника. Правда, наше самовыражение (весьма существенная сторона общения) при этом минимально. Но есть близкие, с которыми мы делимся впечатлениями от радио и телепередач, и этого, по мнению многих, вполне достаточно. В действительности этого недостаточно, так как полноценное общение, я думаю, требует периодического обновления круга собеседников. Иначе мы начинаем коснеть в своих суждениях и взглядах на мир.

Психотерапевт: Добавим к этому фактор «информационного взрыва». Сегодняшний переизбыток информации делает каждого из нас в какой-либо области профаном; даже люди одной профессии (например, врачи) специализированы столь узко, что подчас не могут ни подменить, ни даже понять друг друга. В этих условиях мы склонны доверять лишь тем авторитетам, которые знают «все о немногом». Обращаясь к собственной душе, мы уступаем компетентное суждение о ней профессионалу — философу, психологу, психиатру или даже нейрофизиологу. Призыв Сократа «Познай самого себя» — для нас утрачивает смысл, поскольку обычный человек не считает себя в достаточной мере подготовленным для такого самоисследования. Будучи жителем Перми, он постесняется, например, в письме другу-симферопольцу делиться с ним итогами самонаблюдения и самоанализа: ведь адресат может счесть это наивной и полуграмотной чепухой. «А кто ты такой, — спросит он, — чтобы судить об этом?..» Точно так же мы не решаемся писать другу на темы астрономии, физики, литературы, искусства, коль скоро не признаны специалистами в этих областях.

Психолог: К тому же, вокруг сколько угодно брошюр, научно-популярных книг, радио- и телепередач, освещающих закономерности мироустройства, общества, личности и творчества; кажется, лучше почитать или послушать, что говорят об этом сведущие люди, чем претенциозно вещать на эти темы своим друзьям. Разделяемое всеми стремление к объективным данным, проверенным гипотезам и общепризнанным ценностям оттесняет на задний план своеобразие и свежесть субъективного мировосприятия; такую непосредственность мы позволяем разве



что ребенку и поэту... И незаметно глубим в себе и окружающих ту стихию субъективного, которая только и может притягивать нас друг к другу. О чем же в этом случае остается поговорить с приятелем при встрече? О покупках и приобретениях? О текущих делах и семейных хлопотах? Позлословить об общих знакомых? Получить практические советы? А дальше?..

Психологи давно подметили, что творческий процесс благотворно влияет на внутреннюю жизнь и даже на здоровье человека. В идеале для каждого было бы неплохо развивать какое-нибудь из своих природных дарований: изобретать, совершенствовать производство, рисовать, петь, танцевать, лепить, писать стихи, играть на одном из инструментов, осваивать спортивные мастерства, акробатические или цирковые номера и т. п. Однако и здесь на пути многих стоит психологическое препятствие в виде «барьера некомпетентности». Внутренний голос вопрошает: «А кто ты такой?..»

Зачем рисовать, если целая армия художников делает это во много раз лучше? Зачем писать стихи, когда соседка-десятиклассница уже опубликовала поэму в журнале?.. Личное творчество кажется нам ценностью лишь при условии, что мы сумеем в нем перещеголять других и доказать свою значимость некоему незримому жюри! А предки наши просто пели, просто сочиняли и просто украшали резьбой свои дома, не помышляя о таких вещах, как призы и всеобщее признание. Моему соседу, Петру, интересно лепить игрушки; мне интересно, как именно он, Петр, их лепит, — разве этого не достаточно?.. Да, нам еще предстоит опомниться, встряхнуться посреди «информационного взрыва». Хорошее произведение искусства — большая ценность. Но не меньшая ценность — сам творящий человек.

**Педагог:** Если мы хотим разобраться в том, что происходит с общением в масштабах планеты, нами должны быть затронуты и **факторы капиталистического образа жизни**. К счастью, они не имеют к нам непосредственного касательства, однако упомянуть эти факторы необходимо, ибо сотни миллионов людей за пределами социалистического мира испытывают на себе их действие изо дня в день.

Вспомним: **фактор «отчуждения»** был вскрыт и всесторонне проанализирован К. Марксом и Ф. Энгельсом еще в прошлом столетии. Если ограничить рассмотрение проблемы нашей темой, речь идет о следующем. Трудящийся человек в буржуазном обществе изначально отстранен от решения таких вопросов, как смысл собственного труда, назначение изготовленного продукта, распределение благ, созданных трудом. Все это решается хозяевами. Тем самым человек насильственно превращается в бездумного исполнителя работы, стимул к которой один — получение оплаты, т. е. средств к существованию. Ему не положено интересоваться тем, что он делает, для чего и для кого это делается, какими будут последствия его усилий. И он начинает сознавать себя не более чем мелкой деталью, винтиком в гигантской и чуждой ему индустриальной и социальной **«машине»**. Утрачивая самосознание труженика-

творца, выматывая силы в чужом и хаотическом мире, судьбы которого решаются без его участия, человек перестает верить как в ценность человечества вообще, так и в ценность отдельного индивида. Его «Я» остается ему лишь как субъект потребления: чем больше удастся приобрести, тем более «счастливым» полагается себя чувствовать... Но ведь это залог вечной «несчастливости», ибо существуют Рокфеллеры и прочие, до которых рабочему или клерку никогда не дотянуться...

**Психолог: А фактор наживы?** Межличностное общение в мире капитала ориентировано (как, впрочем, и все другие формы активности людей), прежде всего, на получение прибыли. Сама идея совершенствования контактов — казалось бы, гуманистическая в своей основе — оказывается в этом мире производной от идеи финансового «успеха». Со всей очевидностью это следует, например, из ~~мануальной~~ в США в 30-е годы книги Дэйла Карнеги «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей». Не лишенная психологической пронциательности, эта книга содержит ряд здравых рекомендаций, что, видимо, и побудило советский журнал «ЭКО» несколько лет назад опубликовать выдержки из нее на своих страницах. Характерно, однако, что Карнеги почти никогда не отрывает «мастерство» общения от удачи в сфере наживы.

Он восторженно пишет, скажем, о миллионере, который еще в детстве оказался «гением» общения, а именно: с целью обеспечить кормом свой крольчатник сказал соседским ребятам, что, если они нарвут клевера и одуванчиков для кроликов, он назовет кроликов их именами... Став взрослым дельцом, этот миллионер (Эндрю Карнеги, однофамилец психолога) с выгодой для себя подкупил другого миллионера, Пульмана, тем, что предложил ему слить их конкурирующие железнодорожные компании в одну и назвать ее «Пульман палас кар компани» («пульмановский вагон-дворец»)... Поучая читателей, автор даже не пытается закамуфлировать то обстоятельство, что «хорошо общаться», с его точки зрения, значит уметь заставить партнера раскошелиться...

Это весьма специфическое «назначение» межличностных контактов в буржуазном обществе накладывает отпечаток на многие формы общения людей. Современный американский социолог Ральф Киз выделил емкое понятие: «синдром стюардессы». Имеется в виду притворная доброжелательность и псевдочеловечная участливость («быстрорастворимая интимность», по Кизу), за которыми сквозят равнодушие и корыстно-эгоистические расчеты. Понятно, что в подобной атмосфере доверие к общению падает и «некоммуникабельность» становится вполне оправданной.

**Психотерапевт:** Раз мы коснулись проблем общения в капиталистическом мире, следовало бы упомянуть и фактор «дегуманизации» жизни. Для эпохи империализма характерна жестокость, степень и масштабы которой едва ли не перекрывают все известное донныне. Достаточно вызвать в памяти газовые камеры гитлеровцев в недавнем прошлом и кошмары геноцида

и терроризма, становящиеся известными нам из свежих газет. Человек, лишенный четкого исторического мировоззрения, поистине подавлен открывающейся перед ним бесчеловечностью «ближних» и полон страха перед ними, а подчас и перед самим собой, понимая, что и он при известных обстоятельствах мог бы легко превратиться в хладнокровного палача. Понятно, что общение как ценность подвергается в его глазах катастрофической «девальвации».

Вероятно, на этом можно закончить наше краткое обсуждение.

**Резюме психолога:** Мы попытались осмыслить разнородные факторы, являющиеся помехой контактам, разрушающие то, что было определено как «пространство общения». Из них только факторы капиталистического образа жизни (отчуждение человека, дух наживы, дегуманизация существования) можно считать непреодолимыми в их давлении на одиночку — жителя капиталистической страны. Точнее, преодолеть их можно единственным способом: преобразованием общества. Другие моменты, оказывающие давление и на нас (факторы личностной автономии, урбанизации, массовой коммуникации, «информационного взрыва»), в принципе преодолимы, и возникает общественная потребность противопоставить им научно обоснованные и гуманистические социально-психологические меры. О таких мерах, возможных в социалистической стране если не сегодня, то завтра, мы расскажем в завершающем параграфе этой главы.

### «В ЧЕМ СЕКРЕТ ОБАЯНИЯ?»

За этим вопросом обычно стоят раздумья о тех, кто удачливее в контактах, кто легче привлекает к себе симпатии и уважение собеседников.

«Обаяние» — понятие весьма неоднозначное. Есть, например, «обаяние молодости», о котором сам молодой человек либо девушка даже не задумываются. Блеск глаз, живость движений, непосредственность реакций, некоторая наивность и горячность суждений — вот и все необходимое для того, чтобы иные люди воспринимали юного знакомого или знакомую как обаятельное существо, которому простительны даже дерзкие речи и необдуманные поступки. Есть обаяние эффектной внешности. Обаяние юмора и обаяние серьезности. Обаяние женственности и мужское обаяние. Обаяние мудрости и обаяние простодушия. Обаяние интеллигентности и обаяние неударжимой силы...

Не каждому дано быть всесторонне обаятельным. Обаятельный рассказчик тоже большая редкость. Лингвисты, психологи и психотерапевты давно пытаются разобраться, в чем тут секрет. Существует даже термин «фасцинация», переводимый как «завораживание». Среди способов фасцинации выделяют, прежде всего, особый взгляд (он должен быть прямым, лучистым, если я твердым, то теплым), особый голос (богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляциям), особый ритм речи (подобный хорошему музы-

кальному ритму — то возбуждающий, то успокаивающий, но не наскучивающий). Весьма важен смысловой зачин рассказа — этим можно сразу завоевать внимание слушающих. Например, великий оратор древности Демосфен, по преданию, погиб, не успев применить в своем искусстве около пятидесяти изобретенных им вступлений к речам, предназначенных для мгновенного «захвата» аудитории.

Для лиц «разговорных» профессий исследования тайн fascinации чрезвычайно важны: ведь это вопрос их мастерства. Педагоги могут вспомнить слова А. С. Макаренко на этот счет: «Надо так же умело овладевать аудиторией или слушателем, как борец умело использует молниеносный прием или официант виртуозно жонглирует посудой и подносом». Хорошая работа — красивая работа. И все же, думается, главное «фасцинативное» качество рассказчика — это его ум.

Здесь нужен ум особого рода: с одной стороны, высоко импровизационный, с другой — богато оснащенный словесными конструкциями и их вариациями, с третьей — обостренно ситуативный. «Импровизировать» здесь — значит быть способным отказаться от заготовленных заранее пунктов и линий изложения, с тем чтобы на ходу выслепить новыми средствами как нечто свежее, первоизданное, хорошо освоенную главную мысль, тему. «Оснащенность словесными конструкциями» означает, что ум не просто глубок, обширен и т. п., но и не имеет трудностей вербализации («орщевления») сколь угодно сложной или внезапной идеи. «Ситуативность» ума означает наличие в каждый миг общения точной и многоканальной обратной связи со слушающими, будь их тысяча или всего двое. Интуиция своевременно подсказывает умелому рассказчику, в каком направлении развивать рассказ, чтобы он оставался понятным и интересным для конкретной аудитории, а не только ему самому и потенциальным единомышленникам.

Располагая умом такого типа, человек может быть обаятельным рассказчиком даже при невзрачной внешности, скрипучем голосе, несовершенной дикции и однообразной ритмике речи. Ну, а если вдобавок ему доступна вся палитра внешних средств fascinаций?.. Тогда это подлинный дар. ♪

Дар рассказчика до такой степени редок, что первоклассный советский литератор Иракий Андроников десятилетиями выступает в этом жанре перед публикой (хотя, казалось бы, мог попросту написать серию замечательных эссе о людях, книгах, музыке, науке). Это устное творчество является не только выражением авторского артистизма, таланта, но и постоянным напоминанием обществу о непреходящей ценности устного жанра как такового.

Да, нелегко быть обаятельным рассказчиком. Однако почти у каждого человека есть возможность стать обаятельным собеседником. Для этого необходимо «всего лишь» одно: умение слушать.

Многочисленные исследования диалогов человека с человеком и даже человека с ЭВМ показывают, что главное для говорящего — быть уверенным в участливом внимании слушающего. Если такая уверенность возникает, то даже пустые или неуместные реплики партнера не сбивают говорящего с толку (правда, эти реплики должны быть по возможности короче). Вот почему в науке то и дело описываются курьезные случаи, когда в телетайпном диалоге человек не может отличить, кто его партнер — человек или машина. В самом деле, машина, вовремя ввертывающая в вашу речь «вот как!», или «почему?», или «да, верно», ведет себя почти как психотерапевт, предоставляющий вам выговориться!..

В подлинном диалоге (без телетайпа, а глаза в глаза) все-таки мало уметь вставить «да, верно» в словесный поток собеседника. Есть ведь у вас еще выражение лица, глаз, неуловимая жестикуляция... Если вы «машина», притворившаяся слушающей, вас все-таки разоблачат! Хорошо слушает тот, кто понимает собеседника. Мы не всегда умеем понять другого, но всегда должны настроить себя так, чтобы хотеть этого. Вопрос о том, согласны мы с говорящим или нет, должен принципиально рассматриваться как вопрос о д е л ь н ы й. Сначала старайтесь понять, не спешите с выводами, уточните высказанное наводящими вопросами. И лишь потом, если считаете это нужным и не бестактным, выразите свое несогласие. Если вы способны к этому — и притом не только с начальством или авторитетным лицом, но даже с набедокурившим подростком, — значит, окружение считает вас обаятельным собеседником. Или, по меньшей мере, у вас есть шансы им стать.

Лорд Честерфилд в посланиях к своему сыну, написанных около 250 лет назад, говорит: «Помни только, что заблуждения и ошибки в отношении взглядов, как бы грубы они ни были, если они искренни, должны вызывать в нас жалость, и не следует ни наказывать за них, ни смеяться над ними. Человека с ослепшим умом надо пожалеть так же, как и того, у кого ослепли глаза: и если в том и другом случае кто-нибудь сбивается с пути, он не виновен и не смешон... Каждому человеку дан разум, который им руководит и должен руководить, и хотеть, чтобы каждый рассуждал так, как я, все равно что хотеть, чтобы каждый был моего роста и моего сложения... Поэтому несправедливо преследовать, а равно и высмеивать людей за те их убеждения, которые сложились у них в соответствии с их разумом и не могли не сложиться иначе» (Честерфилд. «Письма к сыну. Максимум. Характеры». — Л., 1971. — С. 38—39).

Эту длинную цитату некоторым из нас (особенно тем, кто озачен недостаточностью своего обаяния) полезно перечитывать. Справедливое, терпеливое и доброжелательное отношение к другому — вот он, «секрет» обаяния, который не надо искать в лабораторных колбах!

**«КАК ВЕРНУТЬ ЛЮДЕЙ К ПОЛНОЦЕННОМУ ОБЩЕНИЮ?»  
(ОБСУЖДЕНИЕ)**

**Психотерапевт:** Вообразим немислимое, как это делают писатели-фантасты... Внезапно, в одну ночь, неуловимо трансформировалась вся та гигантская информационная система, которую мы называем современной культурой. И трансформировалась таким образом, что «Я» больше не рассматривается людьми как самостоятельная сущность. Растущий ребенок, словно в давние времена, приучается воспринимать свое «Я» в виде неотъемлемой части некоего «Мы». Каким может быть это «Мы» сегодня?

Родовое, семейное, клановое «Мы»?.. Но это чувство специфической причастности есть и у современного мафиози. Общинное «Мы»? Но люди давно не ведут общинной жизни, и возврат к ней представляется нелепостью со многих точек зрения, в первую очередь — с экономической. Национальное «Мы»? Но оно есть и у сегодняшних шовинистов любых мастей. К тому же, когда кругозор личности ограничен националистическими предрассудками, человек неспособен объективно воспринимать мир. Припомним в качестве иллюстрации: в свое время европейские путешественники готовы были поклясться, что в неведомых в ту пору странах (нынешние Африка, Азия, Индокитай) им попадались «люди с собачьими головами»!.. Поскольку антропология не оставила камня на камне от этого мифа, приходится предположить одно из двух: либо эти «первооткрыватели» не распознали ритуальную маску на аборигене, либо их этническая ограниченность поистине застилала им глаза: они видели «собачью голову» только оттого, что неспособны были разглядеть человеческое лицо чужеземца!

Есть лишь одно «Мы», причастность к которому достойна современного человека: это «Мы» — справедливое общество, создаемое личностью плечом к плечу с близкими и отдаленными, незримыми товарищами. Вероятно, произошедшая за последние века эмансипация «Я» от различных узко понимаемых форм «Мы» (родовых, сословных, национальных, религиозных) является исторически необходимой. Без такой эмансипации был бы невозможен глобальный информационный обмен между нациями и поколениями, приведший к научно-технической революции и к «обобществлению» человечеством многообразных локальных достижений культуры. Выразимся еще определеннее: мир, в котором ныне живем мы, овладевшие глубочайшими тайнами природы и поставившие их себе на службу, — этот мир создан и развивается именно благодаря освобождению миллиардов личностей от пут местничества и семейно-сословно-этнического конформизма. «Я» вырвалось из пут «Мы». Но диалектика состоит в том, что с тем большей остротой оно сознает сегодня потребность возврата в «Мы». Правда, не в прежние, не в отжившие формы «Мы», а в новые.

**Педагог:** Однако стремление к такому «Мы» и последовательная реализация этого стремления в мире социализма — давно

уже не фантастика. Обратимся к одной из черт, постоянно прививаемых детям в нашей школе, — к советскому патриотизму. Этот патриотизм предполагает не только любовь и уважение человека к истории и духовным богатствам собственной нации, но такие же чувства в отношении других наций. Подобная широта ума и сердца делает человека чрезвычайно восприимчивым к культурному достоянию и гуманистическим традициям любой нации (вспомним о ленинском требовании овладеть знаниями всех тех богатств, которые выработало человечество), так что неотъемлемой стороной советского патриотизма оказывается интернационализм.

Итак, «Я» современного человека приходит к осознанному стремлению слиться с «Мы». И перед зрелой личностью все отчетливее вырисовывается «Мы», достойное такого стремления. Гармоническое единство «Я» и «Мы» — одна из основных целей идеологической работы нашей партии. Принятый недавно Закон о трудовых коллективах — важный шаг на пути создания нового человека. Одно из ожидаемых благотворных последствий этого шага — еще более тесное сплочение людей, возрастающая культура их межличностных отношений.

**Психолог:** Среди мер, противостоящих «факторам разобщения», свое место найдут, очевидно, и специальные психологические методы работы с людьми.

Влияние на человека разобщающих факторов ведет к своеобразному «синдрому дискоммуникации», который можно представить в четырех основных вариантах: 1) стремление к контакту с невозможностью найти собеседника (чувство «одиночества в кругу людей»); 2) стремление к контакту с неспособностью завязать и наладить его даже при наличии подходящих собеседников (коммуникативная беспомощность); 3) стремление к контакту преимущественно с целью разрядить накопившуюся агрессивность (конфликтное общение); 4) угашение стремления к контактам (усталость от общения, непереносимость общения, уход в себя). Перечисленные варианты могут образовывать смешанные формы.

Чтобы справиться с этим «синдромом», нужна хорошо поставленная, разветвленная и охватывающая людей со школьного (а может, и дошкольного) возраста психологическая служба. Она и должна защитить человека от давления факторов урбанизации, массовой коммуникации и информационного взрыва.

**Психотерапевт:** На пути создания такой службы еще немало трудностей — организационных, финансовых, научно-методических. Но первые шаги в стране уже сделаны. О некоторых формах индивидуальной и групповой работы современного психолога, способствующих повышению «качества» коммуникации, читатель может получить представление, в частности, из данной книги (в особенности, из ее последней главы — «Основы психологической коррекции общения»). Пока же позволим себе помечтать о недалеком будущем.

...Современный архитектор — заодно социолог и психолог, заглядывающий вперед. Города будущего уже сходят с его кульмана и ни-

чинают расти внутри сегодняшних городов или рядом с ними. Функциональной единицей такого города является микрорайон. И есть в идеальном микрорайоне будущего особая «точка» — культурный центр (либо даже несколько подобных «точек»). Речь идет не о Дворцах культуры, вмещающих сотни и даже тысячи людей: такие учреждения стали привычными в любом конце нашей страны. И, конечно, их будут продолжать строить. Культурный центр — нечто новое: он рассчитан человек на тридцать-пятьдесят, от силы — сто. В нем необязателен киноконцертный зал. Зато в нем обязательна атмосфера, способствующая неторопливому общению людей друг с другом, с искусством и с достижениями современной мысли.

Подобный центр при желании легко превратить в «аудиовизуальную арену межличностного общения». Это пока не более чем наша фантазия. Но почему бы не пофантазировать?

...Человек входит в особое помещение, сами стены которого изменчивы: то окрашиваются в разные цвета, то несут на себе изображения впечатляющих пейзажей, либо репродукции картин, то превращаются в космическое пространство с мерцанием звезд. Звучит захватывающая внимание музыка. Небольшая группа людей в этом зале может состоять из знакомых или незнакомых человеку лиц — это не имеет значения. «Хозяева» вечера — психолог, режиссер, дизайнер, актеры, музыканты, специалисты по электронной технике. Средства современной техники, обычно разобщающие нас, «рассаживающие» всех по своим квартирам, используются здесь с противоположной целью: «придвинуть» нас друг к другу и приоткрыть нам самих себя. Войдя сюда, вы неожиданно видите свое лицо огромным — на экране во всю стену. Или, по желанию, становитесь «Гулливвером», в то время как все остальные уменьшены в двенадцать раз... Иногда же, напротив, вы превращаетесь в «лилипута» на фоне громадных других... Здесь можно оказаться вписанным в любой пейзаж или в сюжет какой-либо волнующей вас картины. Если вы захватите сюда свои фотоснимки, начиная с детства, то история вашего личностного развития может предстать перед вами и перед аудиторией как серия ваших портретов... Причем вы не обязаны называть свое имя — достаточно любого псевдонима.

Всеми подобными метаморфозами будет руководить пронизательный и тактичный психолог, задача которого — помочь вашей встрече с «субъективной стихией» других людей и собственного «Я». Но психолог потребует активности и от вас. Например, вам самому предстоит подобрать музыку, сопровождающую серию ваших фотопортретов (потом вы услышите, какой музыкой сопроводили бы их другие люди, участники встречи). Вам предложат сюжеты, чем-то близкие к перипетиям вашей жизни, чтобы вы вместе с актерами разыграли эти сюжеты на подмостках. А если вы не умеете играть, либо исполнение актеров вас не удовлетворяет, в дело вмешивается, помимо психолога, режиссер. Вам дадут возможность выразить себя и свое впечатление о других с помощью музыкальных аккордов (на синтезаторе), с помощью красок и линий



(на лазерном рисующем устройстве); вы оцените свою пластику благодаря усовершенствованному инструменту под названием «терменвокс» (звучание музыки будет зависеть от того, насколько пластичны ваши движения в пантомиме или танце). Вы сможете переодеваться, как на маскараде, и выступать в любой сценической роли (короля, героя, чудовища); вы займетесь лепкой, коллажем, устной импровизацией, сольным и хоровым пением...

Но все эти развлечения нужны не сами по себе. Их цель — вернуть вам свежесть восприятия других и самовосприятия, погрузить вас в исключительно разнообразный внутренний мир людей, помочь вам разговариваться в атмосфере духовности. Разговор — и вы это поймете, возвратившись со встречи, — окажется все-таки главным «номером программы». Вы будете иметь возможность «выговориться». Но получите также уроки внимания и уважения к речам других людей. Это окажется непохожим на возвращение с лекции или спектакля, где вы только слушали и сопереживали. Вы вернетесь с арены глубокого и одухотворенного межличностного взаимопроникновения, где побывали действующим лицом, а не наблюдателем. И поэтому вас, возможно, снова потянет сюда — изаавтра, через месяц или через год. Не исключено, что вы приобретете здесь новых друзей. Но главное — вы откроете для себя новые, более совершенные формы общения. Кстати, в том же центре, в другие часы, вы сможете в отдельной беседе наедине с психологом (вне коллективного «действия») обсудить текущие психологические проблемы, возникающие перед вами в семье, на работе, в личной жизни.

**П е д а г о г:** Что ж, проходя мимо новостроек, начнем искать глазами небольшое изящное здание среди зелени: культурный центр... Жаль, если в нем со временем не окажется ничего, кроме привычных читательного зала, лектория, комнаты для настольных игр, холла с телевизором и буфета с самоваром... Отлично все это: нам и такие очажки культурного отдыха в немногочленной и интеллигентно сдержанной компании представляются сегодня остро необходимыми. Это не отменяет, а лишь дополняет традиционные места массового отдыха и развлечений — стадионы, парки, гигантские залы. В общем, это было бы превосходно!

**П с и х о л о г:** Межличностное общение необходимо все углубленнее изучать. Его следует также бережно и умело «вращивать», «культивировать» — как цветы, которые окружены общей любовью.

**Резюме п с и х о т е р а п е в т а:** Дух трудового коллектива, традиционный для социалистической страны, является прочной базой для неуклонного развития культуры общения — межличностного, межгруппового, межнационального. На этой базе возможны и желательны дополнительные социально-психологические меры, обеспечивающие людям возможность расширения круга знакомств и углубления духовных контактов, а также возможность учиться (под руководством квалифицированных специалистов), совершать свои индивидуальные особенности общения.

## ПАРТНЕР ПО КОНТАКТУ — КАКОЙ ОН?

*Введение.— Предпосылки сознания.— «Архитектоника» личности.— На пути к характеру: психологическая конституция.— На пути к характеру: судьба и воспитание.— Коммуникативные навыки и будущий характер.— «Доминантный» и «недоминантный» собеседник.— «Мобильный» и «ригидный» собеседник.— «Экстраверт» и «интроверт».— О диалектике характера (обсуждение).*

## ВВЕДЕНИЕ

Партнер по контакту представляет собой личность. Это так, что бы мы о нем ни думали. Это так, как бы он ни вел себя.

Слово «личность» мы обычно используем в тех случаях, когда хотим подчеркнуть достоинства человека. О человеке недостойном говорят: «Темная личность». Или: «Разве это личность?» Однако в психологии «личность» не оценочная категория, а понятие, охватывающее определенную реальность. Эта реальность такова: общаясь с человеком, вы имеете перед собой не просто индивида, но личность, нравится она вам или нет.

Общаясь с собакой, можно достичь неплохого (хотя и весьма ограниченного) взаимопонимания. Но ваша собака, пусть ее можно назвать индивидом, все-таки не личность. Ее психика лишена свойств сознания — возможности понимать язык людей, осваивать мир в понятиях. Поэтому вы как-никак «говорите собаке», а не «с собакой».

Человек, чья психика лишена свойств сознания, также не личность, а только индивид. Таковы дети, выкормленные животными или выросшие среди них<sup>1</sup>. По-видимому, столь же неправильно считать личностью и младенца, пока он, по крайней мере, не начал понимать и продуцировать речь.

Личность — *говорящий индивид*, а из всех известных нам животных только человек усваивает речь и мыслит понятиями («говорящий» попугай воспроизводит звуки, а не высказывает мысли).

<sup>1</sup> В одном из последних сообщений о подобных детях рассказывается: «Девочку держат пока в клетке... Теперь ей примерно семь лет. Все поведение ее указывает на то, что девочка провела несколько лет среди обезьян... Найденный все время пребывает в состоянии крайнего возбуждения, как пойманный недавно и оказавшийся в зоопарке зверек... Особенно беспокойно ведет себя девочка по ночам, криками призывая на помощь своих «сородичей»... (Маугли из Сьерра-Леоне.— Труд.— 1984.— 29 мая).

Сразу же после рождения человек фактически оказывается членом общества, будущим носителем языка и культуры, будущим участником истории человечества. На реализацию этих возможностей человеческого существа направлено все воспитание ребенка с первых дней его жизни. Причем природа распорядилась так, что эти меры эффективны именно в отношении человеческого детеныша: сенсационные сведения о воспитании «в человеческом духе» дельфина или шимпанзе научной критики не выдержали. Последовательное принятие указанных мер, собственно, и делает из ребенка личность.

Поэтому и характер человека должен описываться, в принципе, не так, как характер животного, — хотя у первого и у второго могут быть сходные черты: «пугливость», «игривость», «злопамятство», «неуправляемость» и т. п. Ведь это характер личности, а не просто индивида. Человеческий характер определяют, с одной стороны, особенности темперамента (или «психологической конституции»), а с другой — черты личности данного субъекта, т. е. его система отношений, включая отношения его с о з н а н и я ко множеству явлений и предметов действительности. Сходный подход к характеру животного абсолютно неправомерен<sup>1</sup>.

Для нас важно разобраться, до какой степени формирование личности с присущим ей характером зависит от о б щ е н и я, выпавшего на долю человека, начиная с младенчества. Это и является содержанием настоящей главы.

#### ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗНАНИЯ

Только что вылупившиеся утята «знают», что надо ковылять за неспешно движущимся телом (т. е. за матерью, но в экспериментах они дружно идут и за передвигаемой подушкой). А цыплята с первых минут появления на свет в панике разбегаются, если им показать вырезанный из фанеры силуэт коршуна (на силуэты других, нехищных птиц такой реакции нет). Котенок уже вскоре после рождения настораживается, если шуршать бумагой или скрести чем-нибудь по ткани, дереву; он «готов» к охоте на грызунов, хотя сам еще в глаза их не видел.

Мы не можем быть уверены в том, что наш грудной младенец лишен чего бы то ни было в этом духе. По крайней мере, он уже замирает в ответ на звук голоса (после двадцатого дня жизни), дает ответную голосовую реакцию и способен к подражательной мимике (после месяца). Но не это делает его личностью.

Животное, накапливая в памяти образы мира, схватывая важные для жизни временные и пространственные соотношения между объектами, формирует в своем мозгу лишь наглядно-чувственные

<sup>1</sup> Игнорирование этого принципиального различия ведет к абсурду. В средневековой Европе досточтимые представители власти всерьез вершили суд над каким-нибудь кабаном, возмутителем спокойствия, или кошкой, «связавшейся с нечистой силой»... Судили и применяли меры наказания, словно имели дело с личностями — носителями сознания, отвечающими перед человечеством за свои действия.

ориентиры для последующего поведения. А ребенок сверх этого получает от старших и быстро усваивает с л о в е с н ы е ориентиры. Решающим, поворотным пунктом для формирования личности является язык.

Выдающийся советский психолог А. Р. Лурия называл слово «клеточкой мышления». Учиться говорить — значит учиться думать, т. е. осваивать мир в понятиях (а не просто в чувственных образах, как животные). В языке запечатлен весь гигантский исторический опыт людей на планете; именно поэтому преимущественно этим социальным опытом начинает пользоваться ребенок для ориентировки в мире. Происходит своего рода чудо: *постигая язык, он одновременно получает в готовом виде итоги тысячелетних поисков и раздумий человечества*. И не будет преувеличением сказать так: всякий раз первый выход нашего ребенка из сферы наглядно-конкретного в сферу условных знаков, символов и понятий сопоставим (по фантастичности происходящего) с выходом человека в открытый космос.

Известный советский психолог, много лет исследующая психологию приматов и человека, Д. И. Рамишвили, говоря о накоплении в слове социального опыта, пишет:

«Если привести образное сравнение, здесь происходит что-то общее с тем, что делается в опытах Гальтона, когда на одно и то же место делают фотоснимки различных индивидуумов одного и того же типа, причем эти общие черты отчетливо выходят вперед, а индивидуальные... рассеиваются. Точка пересечения определенных отношений... фиксируемая в языке посредством соответствующего слова, определяет закономерное употребление последнего и является тем, что называют значением слова» (Психология речи и некоторые вопросы психолингвистики.— Тбилиси, 1982.— Вып. II.— С. 12).

В своих экспериментах Д. И. Рамишвили первая показала, что слово, значение которого еще неясно ребенку, становится для него тем не менее вспомогательным ориентиром, и благодаря таким ориентирам дети с поразительной быстротой схватывают множество сложных и пересекающихся отношений в реальном мире. Никакому животному подобное недоступно. Сообщения о животных, якобы освоивших язык глухонемых (много писалось в этой связи о двух шимпанзе — Уошоу и Саре), увы, не заслуживают доверия и должны быть отнесены к околонучной мифологии.

Итак, память маленького ребенка за счет его языкового общения со старшими стремительно пополняется понятийным опытом о том, как строить свое поведение в среде. А далее ребенок начинает черпать опыт из этой всеобщей сокровищницы почти постоянно, что и знаменует начало становления личности. «Завязь» личности возникает, очевидно, между первым и вторым годом от роду.

Современные научные представления таковы: в то время как в коре правого мозгового полушария ребенка накапливается главным образом конкретно-наглядный опыт, левое полушарие почти

полностью отдается под хранилище лавинообразно притекающего в мозг словесного, абстрактно-понятийного опыта<sup>1</sup>. Это позволяет нам формировать достаточно объективную картину мира: неповторимо-индивидуальную по чувственной окраске, точную по конкретно-наглядным параметрам и общечеловеческую по степени и характеру постижения действительности.

Подчеркнем еще раз: возникновение личности связано не просто с тем, что ребенок овладевает языком, но в такой же степени и с тем, что он научается речевому общению. Ведь функция диалогической речи — «обращение знаков», обмен информации, противопоставление и сопоставление понятий. В первые два года жизни для ребенка это процесс скорее игровой, носящий отпечаток подражания взрослому. Однако он навсегда привыкает к тому, что всякая возникшая проблема должна быть решена путем *обращения к другому лицу*. И спустя еще год-два, как только, помимо образов других лиц, у него в мозгу складывается образ собственного «Я», он начинает вслух вести диалоги даже с воображаемыми другими. Но вскоре перестает делать это вслух; у него появляется умение заниматься этим «в уме». Возникновение таких внутренних диалогов знаменует *начало работы сознания у «стартовавшей» личности*.

Сознание, следовательно, появляется тогда, когда уже начала формироваться личность; и суть процесса сознания — это *внутренний словесный диалог человека с воображаемыми другими, либо с собственным «Я»*. «Соображать» можно и не располагая сознанием, а только за счет схваченных соотношений между предметами и явлениями внешней среды. (Поэтому о собаке вполне можно сказать, что она «сообщила», как ей выгоднее вести себя.) Но мыслить — сближать и разделять понятия в ходе внутреннего диалога, следовать усвоенным нормам, правилам анализа и синтеза понятий — может только обученный этому человек, коль скоро у него работает сознание.

Еще один важный момент, указывающий на возникновение личности и начало работы сознания, — это появление у субъекта воли, способности к волевому усилию. Сущность этого явления наиболее точно раскрыл один из корифеев советской психологии Л. С. Выготский. «Прозвольными» действиями он называл те, в начале которых находится слово. Сначала ребенок бездумно слушается того, что сказано старшими: сказано «нельзя» — прекращает делать начатое; сказано «сделай то-то» — исполняет команду (непроста в некоторых местах России вместо «послушный» говорят «пословный» — по слову действующий). Но когда он становится личностью, т. е. начинает использовать слова при работе своего сознания, он сам научается быть той инстанцией, от которой исходит разрешающее или запрещающее слово. Теперь эти «нельзя»

---

<sup>1</sup> У левши распределение функций между полушариями мозга выглядит несколько по-иному, однако правое полушарие и у него является главным «резервуаром» конкретно-чувственного опыта.

и «надо» исходят от него самого; к тому же, он в какой-то мере ведаёт, «почему» нельзя и «как» надо, и стало быть, его поступки большей частью следуют за командами сознания. Это и есть поступки «произвольного» характера.

Итак, на основе врожденных психических возможностей у ребенка в человеческой среде возникает личность, начинает действовать сознание и появляется воля. Но с этого момента построение личности лишь начинается. Далее личность на протяжении нескольких лет обретает свою особую *структуру* — с одной стороны, общую для всех людей, но с другой — неповторимую у каждого отдельно взятого человека. Об этом следует рассказать подробнее.

### «АРХИТЕКТОНИКА» ЛИЧНОСТИ

«Первый этаж» (и первый этап развития) личности характеризуется тем, что психика ребенка представляет собой конгломерат первоначально усвоенных конкретно-чувственных образов мира в их взаимосвязи с первоначальными словесными ориентирами, которые помогают ребенку разобраться в воспринимаемом. Эти ориентиры еще не понятия в собственном смысле слова, а, так сказать, «пред-понятия». Дело в том, что всякое понятие, фиксируемое с помощью словесного или иного символического кода, обладает примечательным свойством: оно оказывается «ниткой» в целостной понятийной сети. Так, понятие «ходить» не обрело бы для нас всей полноты своего смысла, если бы не сосуществовало в языке с понятиями «лежать», «стоять», «бежать», «ползать», «плавать», «летать», а также с понятиями «тверди» («почвы»), «воды» и «воздуха», «движения» и «неподвижности», «направления» и «скорости», «горизонтального» и «вертикального» положения тела и т. д. Такого понятийного богатства у двухлетнего ребенка пока еще нет.

Понятийная сеть сплетается в психике не сразу, да и не сама собой: помимо освоения ребенком языка, для этого требуются дополнительные и трудоемкие педагогические усилия многих людей. И пока эта сеть не сплетена, маленькая, только что «стартовавшая» личность располагает лишь неточными словесными «указателями» (вроде дорожных знаков), а не знанием основных реалий мира и причинно-следственных отношений между ними. О личности на данном этапе становления можно сказать, что она находится на *синкретическом* (от греч. *synkretismos* — соединение, объединение) уровне развития, проявляемом в тенденции детского мышления связывать между собой разнородные явления без достаточных на это оснований. «Принимая связь впечатлений за связь вещей, ребенок неосознанно и ненаправленно (часто в форме игры или манипулирования словами) переносит значение слова на ряд лишь внешне связанных явлений и объектов» (Краткий психологический словарь /Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского.— М., 1985.— С. 322).

Этот этап жизненно важен и необходим для последующего развития и функционирования человеческой психики. Здесь впервые совершается смыкание образа и слова. Образ для субъекта всегда окрашен в тона некоего ожидания, желания, настроения, чувства. Слово, как бы приклеившееся к этому трепетному, «дышащему» порождению нашей психики, поневоле окрашивается в те же тона, а ведь оно может оказаться случайным, неточным словом... В мозгу ребенка возникает неповторимая сеть образно-словесных ассоциаций, в которой слово «мама» (или «гулять», или «варенье»), конечно, связывается с чем-то радостным, праздничным; однако слово, ничего особенного не значащее для других, скажем «веник» или «кружка», может почему-то связаться с чувством обиды, страха или тревожащей неопределенности...

Беседуя с людьми, которые любят разбираться в своей внутренней жизни, вы слышите порой курьезные вещи. Например, собеседник рассказывает: когда ему было три года, отец, приехавший из города, принес в дом проигрыватель и поставил пластинку — то была музыка из оперы «Чио-чио-сан». Событие и сама музыка ярко врезались в память. А курьез в следующем: одновременно отец привез кулек соевых конфет, и ребенок, слушая пластинку, впервые в жизни попробовал их. С тех пор при звуках знаменитой оперы ему отчетливо приходит на память... вкус соевой конфеты!

Некий наблюдательный папа рассказывает о своей дочери: «Когда ей было около 3-х лет, я уехал в командировку. Вернувшись, объяснил ей, что ездил далеко-далеко и спускался там под землю, где люди добывают ценную руду (действительно, в этом и состояло назначение моей командировки). Через полгода гуляем мы с ней по двору — снег сошел, почва обнажилась, — и вот девочка, тыкая прутиком в землю, спрашивает: «Папа, а если проткнуть землю, мы их увидим?» Я не понял: «Кого?» Она: «Людей, которые под землей добывают руду». Вот ведь что в детской голове сложилось!»

В самом деле. целостной понятийной сети в голове еще нет; о том, что существуют шахты, девочка не знает, для нее «под землей» — это вообще некий подземный мир. Образ, сложившийся в ее представлении, ближе к сказкам, которые она слышит или видит на телеэкране, чем к реальности. Ребенок, получая информацию, но не будучи в состоянии правильно ее переработать, невольно превращает ее в миф... Дети такие же мифотворцы, как древние люди!

Синкретический этап не проходит для личности бесследно: он навсегда оставляет в ней особый синкретический «этаж». В существовании такого «этажа» мы убеждаемся, вспоминая, например, свое причудливое сновидение либо сочиняя стихи с «невеселье откуда берущимися» образами.

Странности синкретического мировосприятия со временем сглаживаются: слово «кружка» перестает означать что-то неприятное: вкус соевой конфеты осознается как впечатление, не имеющее ничего общего с оперой «Чио-чио-сан»; понятия о шахтах и архитектонике планеты постепенно складываются по мере чтения и обучения. Но не

это главное. Главное на синкретическом этапе — установление о б щ н о с т и между миром «Я», который дан в образных переживаниях, и миром «не-Я», представленным в словах и словосочетаниях. Язык включается для ребенка в сферу субъективного переживания. Социальный опыт, накопленный в языке, становится для маленького человека интимно «своим». Ассоциативная образно-словесная сеть оказывается матрицей для формирования сети понятийной.

Следующий — **«второй этаж»** — личности возникает за счет растущей привязанности малыша к своим родителям (или лицам, их заменяющим). Известно, что ребенок уподобляет себя тем, кого любит, а их уподобляет себе. Данное правило распространяется даже с людей на предметы: любимая игрушка воспринимается как нечто одушевленное, способное испытывать боль («как и я!»), а нелюбимой недолго и шею свернуть... *Испытывая привязанность к родителям, малыш предельно сближает их образы с собственным, и потому запреты и требования, от них исходящие, как бы начинают исходить от собственного «Я».* Эти запреты и требования, выраженные в словесной форме и все более наполненные для ребенка смыслом (т. е. все отчетливее сплетающиеся в понятийную сеть), составляют в детской голове целый свод правил должного реагирования и поведения — свод соглашений (*«конвенций»*) о том, при каких условиях ребенок будет вознагражден родительской лаской, а при каких — наказан.

Поскольку система понятий у него пока полностью не сформировалась, он принимает эти конвенции, не требуя разъяснений, да и не нуждаясь в них. Ему невдомек, почему после восьми часов надо идти в постель, но он соглашается идти. Почему нельзя издавать отрывивающие звуки во время еды? Неизвестно, но ведь мама говорит, что это «некрасиво», то есть «нехорошо», то есть это вызывает неудовольствие мамы. Значит, приходится следить за собой. Появившийся навык следить за собой, установление начал самоконтроля и самоограничения, связанных со способностью слушаться не просто маму, но и себя, уподобляемого маме, — это верный признак того, что личность вступила в *конвенциональную* фазу развития. О решающей важности этой фазы для разумного и уживчивого поведения в дальнейшем нечего и говорить. А впрочем, здесь все не так уж однозначно.

Есть, например, этнические группы, в которых не только не запрещаются, но поощряются отрывивающие звуки при еде (это считается знаком насыщения). Попав в другую среду, представитель такой этнической группы не в состоянии самостоятельно понять: чем он вызывает неприязнь соотрапезников? А неприязнь очевидна. И это дает ему повод думать, что его этническая принадлежность презираема данным окружением сама по себе... Лишь после того как ему кто-нибудь объяснит, в чем дело, он с полным осознанием всех «пружин» ситуации начнет следить за собой во время угощения у чужестранцев.

Если американский ребенок рос у родителей-расистов, то, став



взрослым, он испытывает, скажем, враждебность к неграм, и это стойкое чувство представляется ему «само собой разумеющимся». Между тем оно сформировалось оттого, что близкие люди неоднократно запрещали ему в детстве «водиться» с неграми и демонстрировали ему свое отвращение к их цвету кожи, пластике тела, манере говорить, одеваться и т. п.

Вырастая в религиозной семье, человек убежден, например, что упоминание черта (невинное восклицание «а, черт!..») глубоко непристойно. Вырастая в буржуазной семье, он всерьез верит, что бедные люди неумные и бездарные («иначе они не были бы бедны»). Подвергнутой в детстве так называемому авторитарному воспитанию, человек впоследствии недоумевает: как это можно, чтобы подчиненный возразил начальнику, да еще при всем честном народе?.. Не много ли на себя берет?..

Общее во всех этих примерах — безотчетность иных наших убеждений (которые лучше бы назвать предубеждениями) и верований (которые, скорее, заслуживают названия суеверий). Да и как нам дать себе отчет о природе подобных стойких отношений к кому-то или чему-то («аттитудов», как принято говорить у психологов), если, усваивая их в детстве, мы не получили им никаких логических обоснований, да и не могли их получить, так как логикой в ту пору вообще не располагали.

Отсюда ясна колоссальная ответственность родителей и воспитателей в деле формирования личности ребенка. Не приучим к честности — будет бесчестным; не привьем любви к труду — будет лодырем; не привьем уважения к достойному человеку любой нации — будет шовинистом; не поощрим отстаивание собственного мнения — вырастет угодливым и лицемерным; не научим признавать свою неправоту, свои ошибки — получим самовлюбленного упряма и т. д. и т. п.

Конвенциональный этап становления личности, в свою очередь, останется в ней как «этаж», предопределяющий впоследствии наше безотчетное отношение к гигантскому множеству явлений действительности.

Итак, перед нами уже не просто два «этажа» личности; они составляют единую систему, на основе которой возникает *сознание*, «третий этаж».

Выше говорилось, что первый решающий признак появления сознания — это переход ребенка от диалогов вслух (с воображаемыми собеседниками) к диалогам про себя, в уме. Вторым признаком — появление воли. Есть еще один неизменный и надежный признак — знаменитые «сто тысяч почему».

Ребенок оттого задает нам столько вопросов, что сам себе задает их еще больше. Понятнейшая сеть в его голове, в общих чертах, сплелась. Именно поэтому у него вызывает недоумение многое из того, что раньше принималось на веру. Становится ясно, скажем, что под почвой вовсе нет подземного царства, — но что же там в таком случае?..

«Взрослые после восьми смотрят телевизор и разговаривают, а мне нельзя; ладно, я готов послушаться, чтобы шуму не поднимать, но объясните почему? Мне отвечают: «...чтобы рос здоровым». Но разве старшим не надо расти здоровыми? Старшие не растут?.. Почему?.. Это плохо или хорошо, что они не растут? Если хорошо, почему же мне не следует расти?..» И число таких вопросов, как видим, непредсказуемо.

Сознание формируется «от трех до пяти» (точнее, впрочем, сказать «от года до пяти»), но для его полного развертывания требуется еще, самое меньшее, десяток лет. Фактически сознание, уже сформировавшись, всю последующую жизнь продолжает трансформироваться и обогащаться опытом.

Назначение этого «этажа» личности состоит в следующем: направлять поведение человека таким образом, чтобы оно: а) согласовывалось и с индивидуальными побуждениями, и с общественными требованиями (включая требование логичности поступков и умозаключений); б) чтобы акции поведения, направленные на удовлетворение биологических и житейских нужд субъекта, не вступали в противоречие с его социальными потребностями, которые для человека так же значимы, как голод или жажда; в) чтобы поведение субъекта носило характер деятельности, вплетаемой в деятельность других, в исторически значимую активность общества как целого.

Когда сознание успешно выполняет эти свои функции, мы и оцениваем личность в качестве «достойной», «светлой» или «героической». В истории и в современной жизни мы нередко встречаем людей, идущих на лишения и даже на пытки и смерть во имя того, что они считают разумным, справедливым. Они идут на это сознательно — так подсказало им сознание, опираясь на осознанные высокие цели и ценности бытия, следуя урокам тех, кто формировал это сознание. Наиболее прочны, однако, те уроки, которые усвоены субъектом на всех трех «этажах» его личности: на синкретическом и конвенциональном (бессознательный уровень), а далее — на сознательном.

Гармоничность характера заключается, среди прочего, в том, что сознательные устремления человека находят опору (а не препятствие) в подсознательных «пластах» его души. Иначе может получиться, например, так. На уровне сознания человек отлично понимает, что надо быть ответственным в делах, и искренне хотел бы не подводить других людей. Однако на бессознательном уровне у него закреплены эгоизм и безответственность, а поэтому, при всех своих благих порывах и обещаниях, он как деловой партнер, в общем-то, никуда не годится...

Проблемы соотношений сознательного и бессознательного разработаны в науке пока сравнительно слабо. Причина — долгое засилье псевдонаучных и реакционных представлений на этот счет. Однако на наших глазах начинается диалектико-материалистическое освоение данной проблематики советской психологией. Показатель

этого — четырехтомная коллективная монография «Бессознательное. Природа, функции, методы исследования», вышедшая в нашей стране несколько лет назад. И хотя многие стороны проблемы остаются непроясненными, спорными, мы считаем полезным предварительный разговор с читателем на эту тему. Сегодня можно с уверенностью сказать: воспитатель, апеллирующий только к сознанию воспитуемого и не учитывающий его бессознательное, сложное устройство всей его личности, вряд ли добьется устойчивых результатов.

### НА ПУТИ К ХАРАКТЕРУ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОНСТИТУЦИЯ

Мы попытались очертить личность как некое сложное целое. Что же придает этому «целому» тот или иной характер? Можно выделить три основных фактора, определяющих характер личности. Это, во-первых, психологическая конституция, базирующаяся на определенном типе высшей нервной деятельности, — фактор наследственный. Во-вторых, фактор «судьбы», случая, ставящий индивидуальность в те или иные условия развития. И, в-третьих (по порядку, но не по значению), фактор воспитания.

Коснемся, хотя бы в самых общих чертах, вопроса о психологической конституции.

Откуда, вообще, берется психика? С какого возраста она появляется у человеческого существа? И что определяет ее индивидуальные особенности? В истории психологии можно встретить три крайние точки зрения на этот счет.

Первая, древнейшая, отсылает любопытствующих к священному писанию. «Как известно», господь вдохнул душу (психику) в Адама; вдохнул всю целиком или, по крайней мере, в общих чертах, — как вводят программу в вычислительное устройство. Последующее остается загадкой. Каким образом дети Адама переняли у него этот дар божий? Вышли ли они «одушевленными» из чрева матери — Евы (очередное чудо) или родились «бездушными», но, спустя какое-то время, бог подул, как в свирель, в каждого из них? Если верно последнее, то богу только и остается, что ежесекундно вдыхать психику в младенцев, конх мириады явились на свет со дня сотворения человека. Предпочтительнее для религиозно ориентированных психологов была первая версия: младенец рождается с уготованной («преформированной») душой; в психологическом отношении новорожденный уже личность, в которой есть ростки всего — сознания, речи, логического мышления, нравственного чувства, интеллектуального любопытства... Но только ростки. С годами, под влиянием воспитания душа ребенка развивается, как лист из почки, пока не становится душой взрослого.

Вторая крайность в поисках ответа на вопрос о происхождении души связана с безоговорочным отрицанием первой. Ребенок, согласно этому взгляду, рождается без какой бы то ни было психики; все можно свести к рефлексам. А душа появляется у него благодаря воспитанию в обществе (социальной среде).

Неспроста даже слепоглухонемые дети при своевременном (и виртуозном!) педагогическом вмешательстве духовно развиваются семимильными шагами, становясь глубоко содержательными личностями, а иногда и блестящими учеными, художниками<sup>1</sup>.

«*Tabula rasa*» (чистая доска) — таково одно из распространенных до сих пор мнений о психике младенца. Что напишем, то и будет. Мнение это исполнено здорового оптимизма, ибо на чистой доске просвещенное человечество когда-нибудь научится писать самое лучшее... Хвала оптимизму, но как быть с фактами, противоречащими этому взгляду?

Выяснилось, например, что у людей со странностями характера сплошь и рядом можно найти в роду субьектов с подобными же странностями (если только сохранилась память о предках). «Передача семейных традиций из поколения в поколение», — возражают на это. Может быть. Но вот выясняется со всей определенностью, что однойцевые близнецы, имеющие одинаковый набор генов и раздельно воспитанные с младенчества, тем не менее подчас обнаруживают поразительное сходство характеров, хотя у них была совершенно разная социальная и личная судьба. Почему?.. Один французский психиатр, специалист по химиотерапии депрессий, с неподдельным изумлением рассказывал журналистам о том, что нехватка какой-нибудь миллионной доли миллиграмма серотонина в мозгу ввергает человека в глубочайшую беспричинную тоску, в то время как столь же ничтожный избыток этого вещества порождает ничем не оправданное беззаботное веселье. Почему?.. Выходит, психика привязана к биохимии не менее прочно, чем к социальным факторам? А от биохимии — один шаг к генетике...

Осмысливая этот «шаг», важно не впасть в третью крайность. Она заключается в идее, что душевный склад человека целиком обусловлен генетически. Что зафиксировано в генах, то и будет. Ведь гены задают организму его индивидуальный стиль обмена веществ. Согласно этому взгляду, психика «складывается под влиянием обменных процессов» примерно так же, как рисунок бороздок на коже пальцев. Позвольте, спросим мы, значит, воспитание, социальная среда и неповторимая в деталях индивидуальная судьба каждого никак не сказывается на его личности, на характере? Абсурд: сама жизнь это опровергает!

Словом, одни вместо ответа воздевают глаза к небесам. Другие вообще не признают за младенцем какой-либо «исходной» психики — ведь сознание, личность (отождествляемые с психикой) у него еще не сформировались, а формируются они за счет общественных влияний извне. Третьи выводят особенности сознания и личности непосредственно из характеристик обмена веществ.

Первое, что необходимо для проникновения в суть дела, это

---

<sup>1</sup> Вспомните о педагогическом подвиге *И. А. Соколянского* и *А. И. Мещерякова*, посмертно награжденных Государственной премией СССР за создание системы воспитания слепоглухонемых детей.

отказ от смешения понятий «психика» и «сознание». Психика вовсе не тождественна сознанию. Любой высокодифференцированный организм выказывает наблюдателю свою психику. По поведению млекопитающего, птицы, рептилии, рыбы и даже насекомого мы видим, что этот объект наблюдения куда-то стремится, чего-то боится, способен ориентироваться в обстановке и, более того, — прогнозировать возможные ситуации и свои действия в них. Индивидуальное, автономное управление собственным поведением уже психика, пусть «низшая». Способность к переживанию (голода, тревоги, любопытства, тоски, восторга и т. п.) — несомненное проявление психики, и отнюдь не «низшей».

Но что если мы приписываем животным определенные переживания наподобие наших, между тем как в действительности это «рефлекторные машины»? Теоретически такое предположение допустимо. Однако спросите у любого, имеющего собаку, кошку, либо у того, кто по роду профессии наблюдает за животными: «Можно ли считать эти существа ничего не переживающими, механически действующими автоматами?» Вас уверят в обратном.

В обратном убеждают и данные современной нейрофизиологии. Еще полвека назад исследователи, изучавшие эмоциональные реакции подопытных животных, склонны были называть их «псевдоэмоциональными»: слишком непривычно звучало бы «переживания кошки»... В наши дни едва ли кто-нибудь из специалистов сомневается в том, что это все-таки переживания, эмоции (пусть даже качественно отличные от наших), а не просто химические и электро-механические феномены, которые лишь толкуются нами как эмоции (по аналогии).

И тут совершенно законен вопрос: а разве человек, будучи членом общества, не есть в то же время высокоорганизованное животное? Почему же мы думаем, что у младенца не было психики до того, как под влиянием воспитания сложилась личность? На каком основании утверждается, что в психологическом отношении младенец — «чистая доска»?

Второй момент, важный для того, чтобы, делая шаг в сторону генетики, не «переступить» через истину, — это необходимость помнить о *темпераменте*, выделенном еще древними мыслителями. Темперамент, по всей вероятности, и есть та «почва» психического, которая дается нам по наследству. Современная наука осмысливает темперамент как неслучайную связь биохимических и физиологических свойств организма со складывающимися далее особенностями его высшей нервной деятельности. В плане собственно психологическом эта связь выступает как *общий стиль реагирования на среду*. Точнее, речь идет о том, каким образом нервная система (именно она, причем до участия сознания) моделирует поведение организма на основе такой-то потребности и такой-то ситуации. У одних субъектов модели поведения складываются быстро и легко изменяются при переменах во внешней среде; у других они формируются медленнее и удерживаются дольше, не совпадая под-

час с реальной ситуацией. Одним свойственно моделировать свое поведение в энергично наступательном стиле; другим — в пассивно-уступчивом и т. д. Здесь мы вступаем в область, где определяются типичные для психики данного индивида отношения с внешней средой; иначе говоря, — в область *психологической конституции* этого индивида.

Психологическая конституция — результат действия не только одних генетических факторов, но и первоначальных условий жизнедеятельности и развития индивида. Она и оказывается «фундаментом» той постройки, которая у человека имеет своим верхним «этажом» сознание. «Фундамент» непосредственно связан с «почвой» (с генетическими факторами); однако сама постройка — личность человека — сработана из «привозных материалов», из того, что заложено биографическими факторами и воспитанием.

Однако очертания постройки далеко не безразличны к особенностям фундамента. Здание, построенное на песке, должно выглядеть иначе, чем здание, построенное на вечной мерзлоте. По-разному они, так сказать, расположатся в пространстве. Поэтому-то однойцевые близнецы и бывают столь похожими по характеру, несмотря на воспитание в разных семьях, за тысячи километров друг от друга. Поэтому-то «трещина» в фундаменте, возникшая от ничтожного избытка или недостатка некоего вещества в мозгу, способна привести к обрушиванию тщательно выстроенной личности, включая верхний «этаж» — сознание (и приходится звать на помощь психиатра).

Сегодня психология пытается решить сложнейшую задачу: разглядеть в психической деятельности человека понижающие уровни, или «ступени», которые, будучи расположенными ниже сферы социально обусловленного, привели бы к психологической конституции, являющейся такой же реальностью, как и наша физическая конституция (телосложение). Психика младенца, конечно, не «чистая доска». Она «чиста» лишь в том смысле, что никаких знаков личности (и сознания) на ней при всем старании не разглядеть. Но она уже заполнена некими предпосылками и будущего характера. (Именно предпосылками! Еще не самим характером.)

Решение этих проблем наукой было бы среди прочего и решением проблем воспитания. Хороша «чистая доска», если на одной доске можно писать мелом, на другой — лучше масляной краской; на одной — надписи держатся сами собой и с трудом стираются, на другой — должны то и дело обновляться, так как деформируются до такой степени, что текст получается противоположным по смыслу... По-видимому, не на каждой доске следует писать одно и то же, да еще одинаковыми письменами.

Гуманизм воспитания состоит не в том, чтобы, отворачиваясь от действительности, приписывать всем детям одни и те же врожденные свойства психики, а в том, чтобы научиться дифференцированно подходить к детям с разными исходными свойствами психики,

с разной психологической конституцией. И учитывая эти различия, формировать из каждого ребенка достойного члена общества, носителя высокоразвитого сознания.

### НА ПУТИ К ХАРАКТЕРУ: СУДЬБА И ВОСПИТАНИЕ

Трудно, исследуя характер человека, сбросить со счетов факторы «судьбы» (или «случая»). Предположим, ребенок рос без родителей (эпидемия, война, несчастный случай). Кто мог это предвидеть заранее?.. Ребенок перенес полиомиелит и остался с атрофированными мышцами ног — а ведь в жизни все могло сложиться по-иному... Строго говоря, к фактору судьбы нужно отнести и генетически predeterminedенную внешность человека, и даже врожденные особенности его психологической конституции. А уж тем более — трудности, выпавшие на его долю с детства.

На характере сказывается всякая стойкая преграда при удовлетворении человеком его насущных потребностей, вызывающая чувство подавленности (*фрустрация*, как говорят психологи), а эта преграда, можно сказать, тоже прихоть судьбы.

Когда основные потребности длительно не могут быть удовлетворены, это накладывает особый, иногда не изменяющийся в дальнейшем отпечаток на характер индивида или личности. Муки неудовлетворенности делают любое существо угрюмым, недоверчивым, легко ожесточающимся и в то же время боязливым и зависимым. Однако и беспрепятственная возможность удовлетворения любой потребности в любой момент (что все чаще выпадает на долю детям в обеспеченных семьях) также деформирует складывающийся характер. Человек делается изнеженным, склонным к панике при малейшей трудности, эгоистично-требовательным, капризным, лишенным чувства долга. Поэтому даже в семьях, где ни в чем нет нужды, надо учить ребенка терпению и сдержанности в удовлетворении своих потребностей. Его необходимо в какой-то мере преднамеренно «фрустрировать», чтобы привить ему «фрустрационную устойчивость» на будущее. Этот момент четко осмыслен и глубоко обоснован в трудах известного советского физиолога П. К. Анохина.

Надо учить... Надо привить... Вот мы и перешли к третьему (и в конце концов, самому важному) фактору характера: к *воспитанию*. Что значит «воспитать»? Дать сумму необходимых знаний? Но это далеко не все, да и звучит слишком общо. Воспитать ребенка — значит закрепить у него:

- а) определенные социальные ориентации,
- б) необходимые ценностные ориентации,
- в) общественно полезные навыки — от навыков полноценного общения до навыков труда, теоретического мышления, творческого самораскрытия.

Коснемся *социальных ориентаций*. Современная психология исходит из того, что человек социален по самой своей природе, а стало быть, ему присущи и собственно «социальные»

потребности. В своей развитой форме они оказываются не менее острыми, чем, например, потребность в пище, в отдыхе и т. п. К ним относятся, прежде всего, *потребность в контактах* (потребность в человеческих связях, в привязанностях) и *потребность в самоутверждении* (в занятии известного места в группе, в «самосознании», т. е. ощущении своей «самости» и отдельности от других).

Потребность в контактах и потребность в самоутверждении можно удовлетворять весьма различными способами. Ребенок, воспитанный в духе общительности, открытости и взаимопомощи (если тому не препятствуют врожденные особенности его психики), приучается удовлетворять потребность в контактах путем участия в деятельности и заботах своей среды, а потребность в самоутверждении — через признание окружающими его полезности и симпатичных черт его характера. Так складывается социальная ориентация, которую можно назвать *житейской*.

Существует социальная ориентация, заслуживающая названия *творческой*. Рано раскрыв свою одаренность, растущий человек привыкает удовлетворять потребность в контактах, главным образом с теми, кто способен проявить сопричастность к его интересам и готовность к сотворчеству. Потребность же самоутверждения он утоляет своими творческими достижениями и, как правило независимо от того, восторгаются ли ими «поклонники».

Есть социальная ориентация, которую называют *гражданственной*. Ребенок приучается удовлетворять потребность в контактах участием не просто в совместной деятельности людей, но только в деятельности, безусловно, приносящей общественное благо. На протяжении всей дальнейшей жизни он будет считать свое самоутверждение неполным, если не завоевал авторитета именно как принципиальный, справедливый, способный к самопожертвованию человек.

Естественно, что в здоровой советской семье ребенок приобретает не какую-то одну из этих социальных ориентаций, а все три. Но разные семьи делают упор на одну или две из них. Поэтому взрослому человеку нередко приходится путем самовоспитания совершенствовать свои социальные ориентации. Он сознает, что его характер не вполне гармоничен, если, скажем, при ярких гражданской и творческой ориентациях его личность не вполне развита житейскую (или наоборот).

Встречаются и уродливые социальные ориентации — они достались человечеству от эпох рабства, феодализма, капитализма. Буржуазные психологи описывают, в частности, «*активно-жесткую*» социальную ориентацию, когда потребность в контактах человек удовлетворяет через подчинение себе других, а потребность в самоутверждении — в подчеркивании своего главенства и борьбе с любыми проявлениями соперничества. Противоположная — «*пассивно-уступчивая*» ориентация — состоит в том, что потребность в контактах удовлетворяется за счет готов-



ности подчиняться (угодливость), а потребность в самоутверждении — за счет услужения наиболее сильным или авторитетным субъектам в среде.

Существуют также семьи, где ребенок сызмальства усваивает «накопительскую» социальную ориентацию. Это значит, что потребность в контактах он удовлетворяет преимущественно с людьми, от которых можно получить какую-либо выгоду, а потребность в самоутверждении — в обладании материальными ценностями, которые стремится приумножить.

Находятся люди, воспитывающие детей и в таком духе: потребность в контактах следует удовлетворять с теми лицами, которые сегодня, сейчас, имеют «вес», высокий престиж в обществе (завтра это могут быть другие люди), а потребность в самоутверждении должна быть реализована, прежде всего, демонстрацией своей близости к некоторому «избранному кругу». Такую социальную ориентацию некоторые психологи называют «рыночной». В мире конкуренции и бесчеловечности иной человек вынужден удовлетворять потребность в контактах с теми, от кого не приходится ждать обмана и издевательств, а потребность в самоутверждении — в причастности к узкому кругу «своих» и в определенном влиянии на этот круг. В таких случаях можно говорить об «отшельнической» социальной ориентации. Все эти ориентации чужды советскому образу жизни, но до сих пор встречаются в некоторых семьях. Совершенно очевидно, что гармоничный характер при таких ориентациях невозможен: личность с подобной направленностью неизбежно вступает в конфликт с социалистическим обществом.

Важно подчеркнуть, что главным источником социальных ориентаций ребенка является семья и среда, в которых он вырос. И складываются эти ориентации не только на уровне сознания формирующегося человека, но и на бессознательном уровне его личности.

То же происходит и с *ценностными ориентациями*. Культура и традиции семьи, воспитывающей ребенка среды, определяют, на какие ценности он в дальнейшем станет ориентироваться.

Есть ценности сугубо «витального» (непосредственно жизненного) уровня (вкусно поесть, всласть поплавать, попариться в бане и т. п.)

Есть ценности «межличностного» уровня (пообщаться с близкими, поговорить по душам, завязать приятное знакомство, суметь как следует проучить обидчика и т. п.).

Есть, далее, ценности «ментального» (умственного, духовного) уровня (решить интересную задачу, выиграть хитроумную игру, самостоятельно создать стихотворение, скульптуру, техническое устройство и т. п.).

Существуют также ценности «социального» уровня. Сюда следует отнести, прежде всего, ценность успеха, видного положения, известности. Однако содержание этих понятий весьма различно в

разных общественных формациях. Успех, видное положение означают в буржуазном обществе обязательно обретение солидного состояния и эксплуататорской власти; известность — это известность любой ценой, включая нелепые «рекорды» (типа «кто больше всех съест») и даже преступления (тоже ведь повод «попасть в газеты»). Коммунистическое воспитание личности означает утверждение в ней совершенно иных представлений об успехе. Высочайшими ценностями являются труд и коллективизм. Видное положение как ценность у нас неотделимо от блага общества. Успех не может быть оторван от высокой нравственности. Честолюбие во имя одних только эгоистических интересов осуждается традициями нашего общества. В этих условиях ориентация на ценности «социального» уровня означает и стремление к ценностям следующего, «духовного» уровня.

Ориентироваться на ценности духовного уровня — значит стремиться к тому, чтобы понимать мысли великих философов и творения великих художников, следовать в жизни нравственным принципам, бороться за идеалы, завещанные лучшими сынами человечества, углубляться в то или иное творчество, изобретательство, искательство, совершенствование труда и быта людей.

Личность развивается, не стоит на месте. Поэтому есть немало примеров того, как человек с годами (и в соответствующем окружении) обретает ценностные ориентации, которых не было в его родительской семье. И все-таки определенная «завязь» в его доминирующих ценностях идет от семьи.

От нее же происходит и большинство устойчивых *навыков* личности.

В рамках нашей темы мы не находим ни возможным, ни необходимым освещать ход воспитания у ребенка всех должных навыков: от навыков личной гигиены до трудовых, этических, гражданских. Сосредоточимся лишь на некоторых коммуникативных навыках, т. е. навыках, связанных с процессом общения.

## КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ И БУДУЩИЙ ХАРАКТЕР

Те или иные коммуникативные навыки часто закрепляются у ребенка в силу того, что они входят в состав типичных *ролей*, predeterminedенных для него в семье. Рассмотрим некоторые из этих ролей на материале так называемых «трудных» семей и попытаемся выяснить: какая «служебная» функция, навязываемая ребенку, лежит в основе той или иной предписанной ему роли? Начнем с ролей, так сказать, «положительных», т. е. подчеркивающих ценность ребенка для семьи.

«Кумир семьи». Ребенок вызывает общее восхищение домашних, как бы он ни вел себя. Обращаются к нему главным образом умильным тоном. Любая или почти любая его прихоть немедленно исполняется взрослыми, а тот из них, кто этого не делает, вызывает нарекания остальных. Жизнь семьи как бы целиком посвя-

щена ребенку. На первый взгляд, это выглядит как вполне понятное чадолюбие. Люди, сотворившие из ребенка кумира, станут весьма убедительно доказывать, что они «живут для детей». Иногда это действительно так, и тем не менее одобрить подобное отношение к ребенку трудно. В такой атмосфере он вырастает изнеженным, капризным, а главное — глубоко эгоцентричным, поскольку с малолетства привыкает ставить свою персону в центр мироздания. В отдельных случаях столь «беспредельная» любовь к ребенку не так бескорыстна, как кажется. Не исключено, например, что возведение его в кумир является отображением соперничества взрослых. Каждый из взрослых — мама, папа, бабушка и т. д. — путем демонстрации исключительной привязанности к ребенку пытается утвердить свое главенство в семье. При этом величина «вклада» каждого в заботу о ребенке подспудно оказывается своего рода козырем в «игре» взрослых.

Возможен и другой вариант: «кумир семьи», сам того не зная, выполняет функцию цементирующего фактора, поддерживающего семейный очаг в условиях мнимого сотрудничества взрослых. Истинного взаимопонимания, готовности к эмоциональной поддержке друг друга в семье нет, но все заинтересованы в сохранении видности благополучия, и общее восхищение ребенком превращено в символ семейного «единства».

«Маминю (папино, бабушкино и т. д.) сокровище». Это похоже на роль «кумира семьи», но в данном случае ребенок является не всеобщим, а чьим-то личным кумиром. За навязыванием ребенку подобной роли может таиться немало сложных психологических причин. Вот одна из них, довольно распространенная. Мама, глубоко неудовлетворенная своим супружеством, бессознательно пытается «излить» на ребенка всю присущую ее натуре страстность, нежность, жертвенность (то же самое подчас происходит и с папой). Ребенок при этом ставится в нелегкое положение. Он прекрасно чувствует особое отношение к нему кого-то одного из взрослых, но не менее остро воспринимает отсутствие такого же отношения со стороны других. В самом деле, мальчик, являющийся «маминым сокровищем», вынужден сносить насмешки других членов семьи, детей и взрослых как «маленький сынок». Девочка — «папино сокровище» — может расцениваться остальными как «папенькина дочка». Ребенок, сделавшийся «бабушкиным (или дедушкиным) сокровищем», подчас воспринимается своими родителями так, словно его «подменили» («а все бабушкино влияние!»). Для детей мучительно «разрываться» между несколькими старшими, отчетливо при этом сознавая, что с одними надо вести себя не так, как с другими.

Роль чьего-то любимца, навязываемая ребенку, зачастую свидетельствует об остром соперничестве между взрослыми. Наиболее отталкивающий случай использования «любимчика» в порядке соперничества выглядит так: мама образует с ребенком (чаще с мальчиком) «коалицию» против папы и при этом недальновидно

радуется, когда ребенок отзывается о папе пренебрежительно либо выказывает ему знаки непослушания. Встречается в жизни и сходный союз папы с дочерью против мамы. Все это, мягко говоря, проявления педагогической неграмотности и безответственности родителей.

Девочка, объединяясь с мамой против отца, или мальчик, объединяясь с папой против матери, усваивают крайне искаженные представления о лицах противоположного пола, что может помешать им впоследствии наладить собственную личную жизнь. Если же имеет место описываемый «альянс» между мамой и сыном либо папой и дочерью, то мальчик в результате этого длительного время неспособен освоить в жизни традиционную мужскую роль, а девочка — традиционную женскую (так нередко формируются женоподобные, безвольные мужчины и мужеподобные, цинично-рациональные женщины).

Соперничество взрослых обычно проявляется в традиционном вопросе к ребенку: «Кого ты больше любишь?» Удовлетворяя таким образом свое тщеславие и подчеркивая свое значение в глазах других, взрослые при этом травмируют и дезориентируют ребенка, поневоле воспитывая в нем лицемерие и изворотливость.

За приписыванием ребенку роли чьего-то «сокровища» иногда скрывается и мучительная изолированность кого-либо из старших. Так, бабушка, которую собственные взрослые дети не балуют вниманием, ищет и находит утешение во внуках, компенсируя этой взаимной привязанностью недостаток эмоционального тепла к ней в семье.

**«Панька».** Обычно всех радует воспитанный, послушный, примерный ребенок: с ним и хлопот меньше и больше оснований для родительской гордости. А между тем, за попыткой взрослых сделать ребенка безукоризненным нередко скрывается атмосфера недостаточного сотрудничества в семье. Люди не умеют и не считают нужным эмоционально проникать друг в друга, делиться в семье сокровенным и наболевшим. Предпочтительнее сделать вид, что конфликтов нет, чем искать способы их разумного и человеческого разрешения. От ребенка ждут, в первую очередь, соблюдения приличий; эти ожидания он и подтверждает своим образцовым поведением, за это и вознаграждается старшими. Каково действительное содержание внутренней жизни ребенка, до этого, в сущности, никому нет дела. И постоянное лицемерие становится для ребенка нормой существования на всю жизнь.

Не так уж редки случаи, когда ребенок, образцовый дома, неожиданно совершает противоправные поступки, к искреннему недоумению своей семьи. Добавим к этому, что очень часто, навязывая ребенку роль «паньки», родители подсознательно тешат свое самолюбие и обязывают ребенка к поддержанию семейного престижа. При этом у ребенка формируются и культивируются родителями завышенные притязания к самому себе и страх несоответствия своих достижений этим притязаниям. Если поначалу каж-

дый «промах» в поведении ребенка ставится ему на вид родителями, то впоследствии он сам ставит себе в вину любую, даже малейшую неудачу в жизни. В детстве он этим, можно сказать, подводит всю семью; став взрослым, он усматривает в неподтверждении своих ожиданий собственную неполноценность, несостоятельность, что делает его уязвимым к трудностям, критике, неизбежным ошибкам. Он продолжает смотреть на себя не с позиций самостоятельного человека, а как бы требовательными родительскими глазами... Таким образом, ребенок, который «слишком хорош», отнюдь не всегда есть свидетельство правильного воспитания.

Особый случай представляет собой роль **«болезненного ребенка»**. Конечно, есть немало детей, здоровье которых требует особого внимания и ухода. Однако в жизни можно наблюдать и такую картину: долго болевший ребенок практически выздоравливает и хотел бы чувствовать себя равным со всеми другими детьми, однако кто-то в семье упорно продолжает трактовать его как слабого, болезненного и требовать от остальных такого же отношения к нему. Тут-то и раскрывается условная **«выгода»** болезненности ребенка для кого-то из членов семьи. То ли он призван служить опять-таки козырем в чьей-то «игре», то ли средством чьего-то самоутверждения.

В иных случаях взрослым не удастся, а может быть, и не хочется, ломать сложившийся стереотип их взаимоотношений с ребенком. Куда легче обращаться с ним как с больным, продолжая привычно хлопотать вокруг него (режим, лекарства и т. д.), чем искать новые полноценные формы духовного контакта. К тому же, миссия опекающего продлевает родительскую власть над подрастающим ребенком. Итак, мы видим, что навязывание ребенку роли болезненного может оказаться не чем иным, как формой мнимого сотрудничества с ним, то есть подменой подлинного сотрудничества.

Обратимся теперь к ролям **«негативного»** плана, с помощью которых фиксируется низкая ценность ребенка в семье. Здесь, прежде всего, необходимо выделить роль **«ужасного ребенка»** в ее многочисленных разновидностях. Ребенок, вынужденный играть эту роль (ибо таковы ожидания старших), воспринимается в семье как субъект, создающий лишь хлопоты и напряженные ситуации. Он непослушен, своенравен, расхлябан, лишен чувства долга и даже злонамерен, поскольку многие его поступки можно рассматривать как действия **«назло взрослым»**. Все в семье только и делают, что «приводят его к порядку» бесконечными выговорами и наказаниями. Поскольку же часто это не дает эффекта, ребенок кажется взрослым еще более **«ужасным»**. Так у него появляется роль **«мучителя»**.

Конечно, встречаются дети, исходный психический склад которых представляет немалые трудности для воспитания. И все же дело не всегда в самом ребенке. За приписыванием ему данной роли подчас удается вскрыть ситуацию мнимого сотрудничества

в семье. Из плохого поведения ребенка делается своего рода внутри-  
семейный фетиш, парадоксальным образом сплавивающий холод-  
ных друг к другу людей. В других случаях речь идет о внутри-  
семейном соперничестве: перелагая друг на друга вину за «распушен-  
ность» ребенка, взрослые подсознательно добиваются самоутвержде-  
ния в семье (самоутверждения, кстати, добиваются по-разному —  
как захватывая главенство в доме, так и представляя себя жертвой  
«общесемейной несправедливости»). Подобный «ход» кого-либо из  
старших может служить также средством самоустраниться от заботы  
о ребенке («вы его распустили, вы за него и отвечайте!»), либо  
средством изолировать в семье кого-либо из его членов. Таким путем  
оправдывается, скажем, изоляция бабушки либо отца ребенка —  
ведь они «попустительствуют» его капризам. Наиболее горько наблю-  
дать случаи, когда приписывание ребенку роли «ужасного» (напри-  
мер, «мучителя») является способом изолировать от семьи... самого  
ребенка. Пример: в семье есть ребенок от первого брака; рождает-  
ся новый — на нем концентрируются все нежные чувства взрослых.  
Старший ребенок не может не реагировать на это обидой и рев-  
ностью. Чувства эти раньше или позже выйдут наружу в виде так  
называемых «реакций протеста» (непослушание, капризы, действия  
назло). Такими реакциями ребенок, по существу, стремится вернуть  
себе утраченное внимание взрослых. Взрослые, однако, используют  
эти реакции для того, чтобы объявить ребенка «ужасным» и тем  
самым оправдать в собственных глазах его изоляцию.

Ребенок, подвергаемый изоляции в качестве «ужасного», подчас  
выступает и в роли «козла отпущения» для семьи. Для всех ее  
членов он однозначно плох, а это дает им право разряжать  
на нем свою агрессивность. Ведь это безопаснее, чем разряжать  
ее друг на друге... Ребенок при таком обращении с ним может  
из «ужасного» превратиться в «забитого»: он начинает бояться  
наказания за любое свое высказывание и любой поступок. Подчас  
из страха он пытается стать «паинькой», но это не помогает,  
и тогда психолог, наблюдающий ситуацию со стороны, мог бы с  
уверенностью сказать, что роль «козла отпущения», навязанная  
ребенку, поистине устраивает семью... Изолируемому ребенку не-  
редко приходится исполнять еще одну роль — «путающегося под  
ногами»; он чувствует, что всем мешает и вызывает у домашних  
одно раздражение... Нет надобности распространяться о том, как  
ранит и деформирует психику ребенка необходимость исполнять  
в семье только что описанные роли. Подойдем к вопросу несколь-  
ко иначе: может ли ребенок сделаться «хорошим», если к нему  
так относятся?

Ведь сущность правильного воспитания в том, чтобы к социаль-  
но одобряемому («хорошему») поведению ребенка подталкивали  
не страх и не желание перед кем-либо выслужиться, а его  
собственная совесть. Когда она действительно сформирована в  
личности ребенка, то он сам в душе корит себя за всякий небла-  
говидный поступок. Если же за любую ошибку или шалость ему

не избежать сурового наказания (а лишение родительских симпатий тоже наказание, и весьма суровое), то совесть его приучается бездействовать... К чему наказывать самого себя, если тебя и так накажут? Вместо укоров совести, на которые рассчитывают родители, ребенок в этой ситуации чувствует лишь обиду и подспудную «жажду мщения». Непроизвольно «мстя» взрослым за притеснения той или иной выходкой, он подтверждает в семье свою роль «ужасного» и таким образом попадает в порочный круг... В других же случаях, видя опасность своих выходок (наказание будет слишком жестоким), он рано приучается хитрить, сваливать свои грешки на других детей либо на взрослых, искать поддержки у одного из членов семьи, чтобы спастись от притеснений другого, и т. д. и т. п. Так за ним закрепляется роль маленького «хитреца» как разновидность роли «ужасного ребенка».

И, наконец, еще одна аномальная детская роль — впрочем, в современных семьях она встречается все реже. Это роль «Золушки», когда из ребенка откровенно делают прислугу в доме, а все лучшее, включая поощрения, принадлежит в семье другим детям либо взрослым. К сожалению, в жизни эта ситуация разрешается не так благополучно, как в известной сказке Ш. Перро. Ребенок, вынужденный играть эту роль, вырастает приниженым, неуверенным в себе, завистливым и несамостоятельным. Но это уже крайний пример того, как взрослые корыстно используют ребенка в выгодной для них функции.

Несмотря на то что вся эта глава звучит как осуждение и даже «разоблачение» недалёковидных взрослых, хочется особо подчеркнуть: мы не морализируем. Осуждать людей можно лишь тогда, когда их неправильные действия осознанны, носят умышленный характер. Здесь же были рассмотрены ошибки воспитания, совершаемые взрослыми главным образом подсознательно, иногда даже с глубоким убеждением, что именно так ребенку «делают добро». Иногда такое убеждение коренится в том, что взрослый помнит, как именно воспитывали его самого. И рассуждает примерно следующим образом: «Вот взять меня: ведь и «гоняли», и «шпыняли», и даже бивали в детстве, а человеком-то сделал!» Мало кто — хотя бы из понятного уважения к родителям — решится признать, что его можно было сделать человеком и получше... Во всяком случае, это ведь был не единственный возможный способ сформировать из него «человека»...

Мы перечислили основные, наиболее типичные из неправильных ролей, навязываемых ребенку в «трудной» семье; в действительности их наверняка больше. Приведенные нами примеры, конечно, заострены (для наглядности). Использование ребенка в той или иной «служебной» функции осуществляется чаще всего не так явно и не так последовательно. И все же подобное «воспитание» подчас вызывает искажения характера (либо закрепляет врожденные психические аномалии ребенка). Подробнее об искажениях

характера можно узнать из книг Л. И. Божович, М. И. Буянова, А. И. Захарова, А. Е. Личко и других.

Общая черта неправильно складывающихся характеров — недостаток *пластичности*, т. е. способности изменяться в соответствии с требованием среды, ситуации, момента. У одних из детей с подобным характером на первый план выступает чрезмерная подвижность; другие, наоборот, инертны, несколько заторможены; однако и первые и вторые настолько неизменны в особенностях своего поведения, что это не может не настораживать взрослых<sup>1</sup>. Такие дети встречаются достаточно редко, как, впрочем, и «трудные семьи», где они растут.

В обычной семье, в здоровом психологическом климате ребенку не уготованы никакие фиксированные роли. Его любят — вот он иногда и чувствует себя «кумиром семьи»... На следующий день он совершил шалость или проступок (без этого в детстве просто невозможно) — и его воспринимают как «ужасного ребенка», наказывают. Стараясь вернуть себе расположение взрослых, он делается «панькой» и при этом подчас «хитрецом» (нет ребенка, который бы хоть раз не схитрил, чтобы проверить, произведет ли это впечатление). Видя, что хитрости его легко разоблачаются, а причины «примерного» поведения достаточно прозрачны для взрослых, он с легкостью «выходит из роли» и снова делается самим собой: то шалит, то радуется со взрослыми, оттого что радует их своим поведением. Иногда он «папино сокровище», иногда — «мамино», «бабушкино» и т. д.; все эти роли он исполняет с удовольствием, но не застревает ни на одной из них, поскольку никто его к этому не вынуждает (пусть даже бессознательно), а самому ему выступать в одной и той же роли попросту скучно. Бывает он и «мучителем», и «путающимся под ногами», но все это мимолетно; спустя пару часов он опять «кумир семьи».

Кем он почти никогда не бывает в здоровой семье, так это «козлом отпущения», «забитым» и «Золушкой». Зато ему предоставлены роли, которых не дают детям в «трудных» семьях. Это роли «помощника», «равноправного участника беседы», «интересного человека» (интересно думающего, фантазирующего, рисующего, конструирующего и т. д.), «порядочного человека» и даже... «советчика»! Возможно, кто-то из читателей с недоумением прочтет последние строки. Разве может ребенок с его незрелыми понятиями о жизни быть «равноправным участником беседы», «интересным человеком» или, упаси боже, «советчиком»?

На наш взгляд, подлинное уважение к ребенку (а он как личность его заслуживает) вполне допускает обращение к нему даже как к советчику. Например, при решении проблемы: что брать, а чего не брать с собой в поход? Или: кому сегодня

<sup>1</sup> С некоторыми вариантами развития аномальных детских характеров читатель может более подробно познакомиться в моей брошюре «Кто в семье психотерапевт?» — М., Знание — 1985.



поручить мыть посуду, учитывая особую занятость всех членов семьи?..

Неважно, прав ли ребенок, приводя тот или иной аргумент в такой беседе. У взрослых всегда найдутся контраргументы. Важно то, что при таком стиле воспитания у ребенка формируются три важнейших и благороднейших чувства: общности с родными, личной ответственности перед другими и вдобавок гордости за свое участие в жизни семьи.

Коммуникативные навыки ребенка, как мы убеждаемся, во многом определяют «рисунок» его будущего характера. Внешняя, бросающаяся в глаза сторона сложившегося характера человека — то, как он общается. Из этого и следует исходить, размышляя о том, как с ним общаться.

Итак, мы переходим к сложившемуся характеру взрослого человека. Классифицировать характеры с их спецификой — задача неизмеримо трудная. Но поскольку перед нами стоит проблема общения, придется прибегнуть хотя бы к условной классификации человеческих черт, достаточно ярко проявляющихся в контактах. Эти черты мы сгруппируем в три оппозиции: «доминантность — недоминантность», «мобильность — ригидность», «экстраверсия — интроверсия» — и попытаемся найти ключ к общению с носителями подобных черт.

#### **«ДОМИНАНТНЫЙ» И «НЕДОМИНАНТНЫЙ» СОБЕСЕДНИК**

Для начала рассмотрим манеру общения при доминантном и при недоминантном характере.

**Доминантный собеседник.** Когда он испытывает потребность обратиться к вам, его не слишком заботят соображения типа «уместно ли», «не помешаю ли», «поймут ли» и т. п. Если же это вы побудили его к контакту своим обращением, вопросом или просьбой, то он не чувствует себя по-настоящему обязанным отвечать. Ему присуща подсознательная уверенность: отвечать или не отвечать — «мое право»...

Как бы он ни расценивал вас, положительно или отрицательно, он особенно остро схватывает те приметы вашего облика, из которых можно заключить: поддадитесь или не поддадитесь вы его влиянию. А он настроен непременно повлиять: если он силен физически — вызвать у вас робость; если умен — оставить впечатление превосходящего ума... Это у него получается произвольно, однако такую его настроенность вы, разумеется, отлично чувствуете по его осанке, мимике, взгляду.

Вы видите: он человек жесткий, напористый. Легко перебивает, зато, повышая голос, не дает вам перебить себя. Или напротив, замолкнет, как бы вынуждая вас снова повторять свои высказывания, искать слова, поворачивать свою мысль то так, то эдак. Если он что-либо объясняет вам, то «втолковывает» это и интересуется, верно ли вы его поняли. Если выслушивает ваши объяс-

снаения, непременно задаст уточняющие вопросы либо покажет, что уже все понял, так что можно больше не распространяться на обсуждаемую тему.

Если между вами разлад, он язвительно насмешлив, либо резок и груб, либо презрительно замкнут. Ему очень нелегко принять свою неправоту, даже если она очевидна. И он говорит: «Что ж... Это надо как следует обдумать». Или: «Знаешь, времени в обрез, вернемся к теме в другой раз». Случается и так, что он шумно восхитится вашей правотой, но это тоже демонстрация силы (пусть неправ в одном, зато прав во многом другом... Пусть неправ, зато достаточно умен, чтобы признать свою ошибку).

Он решителен. Ему легко свернуть разговор на полуслове. Если надо, он проявит при этом изысканную вежливость, но вы хорошо почувствуете: точка поставлена...

Такой собеседник втайне уважает вас, если вы умеете проявить выдержку и не поддаваться его влиянию. Но если вы и сами доминантный человек, то между ним и вами легко вспыхивает вражда, и подчас не на шутку...

Доминантность может быть особенностью психологической конституции человека, закрепившейся за счет соответствующего воспитания. Но иногда, независимо от психологической конституции, эта черта складывается в характере как отголосок исполнявшейся в детстве роли «кумира семьи», или роли «мучителя», или обеих этих ролей попеременно.

Констатация «этот человек доминантен» не должна содержать заведомо отрицательной оценки. Конечно, неумный и самовлюбленный «доминант» подчас невыносим. Но при известных оговорках люди данного склада весьма ценны: они умеют принимать решения и брать на себя ответственность за происходящее. Если же они наделены благородством и великодушием, то становятся любимцами в своей среде.

Как строить общение с доминантным человеком? Ему надо дать возможность выявления своей доминантности. Спокойно держитесь независимой точки зрения, но избегайте пресекать или высмеивать используемые им «словесные приемы». И тогда он постепенно умиротворит свой произвольный натиск. Если же вы активно осаживаете его, беседа переходит в ссору. Порой ее не избежать. Но ведь она излишня, если нет серьезных поводов для препирательства!

**Недоминантный собеседник** — полная противоположность только что описанному.

Вообразите, например, застенчивую девочку-подростка. При потребности или необходимости обратиться к вам она чувствует себя в какой-то мере просителем, ей представляется, что она обременительна для вас или что ее вопрос окажется неуместным. Когда же вы побуждаете ее к контакту, она считает своим долгом отвечать незамедлительно, чтобы не обидеть, не разозлить вас задержкой своей реакции. Все это вы улавливаете в ее облике еще

до начала обмена репликами. Если вы сами недоминантный человек, вам импонирует такая деликатность, предупредительность. Но если вы доминантны, вам это кажется скорее угодливиостью и порой вызывает глухое раздражение.

Недоминантный субъект, вообще, очень чуток к внешним признакам вашей силы, в чем бы она ни заключалась. Он уступчив и легко теряется, не позволяет себе перебить вас, но терпеливо сносит, когда вы перебиваете его. Он, возможно, знает больше вас, но из-за своей нерешительности дает сбить себя с толку и приходит к выводу о своей неправоте. (В дальнейшем он этот вывод пересмотрит, но сейчас, в беседе, он от волнения не находит аргументов в пользу своей позиции.) Ссора тяготит его и пугает. Если вы привели его в ярость, он либо скроется с ваших глаз, не доводя дело до стычки, либо перестает владеть собой и бросается «в атаку», не рассчитав силы, не учитывая всех тонкостей ситуации.

Лишь в случае мирного разговора такой субъект постепенно смелеет: решается перебивать, настаивать на своем. Но при этом, заметив, что вам нечем возразить, он произвольно ищет аргументы в вашу пользу и этим затушевывает факт своего превосходства в дискуссии.

Недоминантность — если только это не конституциональная особенность характера — нередко связана с исполнявшимися в детстве ролями «забитого», «козла отпущения», «Золушки». Возможно, правда, и иное происхождение такой черты: притязания быть «кумиром», сложившиеся у человека в детстве (в семье), не подтвердились при его переходе в новые коллективы (детсад, школа, компания приятелей, производство). Мнивший себя «кумиром» впоследствии открыто и безжалостно отвергался окружением — вот так и сложилась у него недоминантность в характере.

Недоминантный собеседник нуждается в известном поощрении, подбадривании с вашей стороны (лучше не словами, а взглядом). В противном случае вы рискуете недооценить важность того, что он хотел бы сказать вам, и тем самым упустите достаточно ценную информацию. На него хорошо действует похвала (если есть за что), но не лицемерная лесть. Он склонен перекладывать ответственное решение на вас; но тут-то и уместно дать ему почувствовать, что он сам в состоянии принять решение. Шаг за шагом — особенно если это ребенок, например, девочка-подросток, — надо показывать ей, что она все больше может и имеет право верить в себя. Кричать же на нее, унижать ее достоинство — значит закреплять в ней недоминантность. Запугивая ребенка такого склада, мы, по существу, совершаем своего рода преступление: делаем человека несамостоятельным и малодушным. Конечно, последующая работа над собой может привести к преодолению этих черт. Но какими трудами!..

Нарисованные противоположные типы собеседников — это, конечно, крайние типы. Ваш реальный собеседник обычно располагается между этими «полюсами», впрочем, ближе к одному, чем

к другому. Но не следует упускать из вида и то, что иные люди сознательно изображают из себя доминантного (либо недоминантного) собеседника: это их «актерская роль», избираемая с определенной целью, по ситуации, в зависимости от того, с кем они имеют дело — со слабым или с сильным...

Следовательно, выводы о том, доминантен ли данный субъект в общении или наоборот, стоит делать лишь после многократных наблюдений за человеком в различных ситуациях. Полезно сделать подобные выводы также относительно самого себя...

### «МОБИЛЬНЫЙ» И «РИГИДНЫЙ» СОБЕСЕДНИК

Рассмотрим теперь манеру общения при мобильном и при ригидном характере.

**Мобильный** собеседник с легкостью переключается на общение от других своих занятий. Он несколько поверхностно, но весьма живо отображает вас, партнера, в своем сознании, оттесняя на периферию сознания все предыдущие мысли и образы; какой-нибудь миг — и он уже целиком в контакте. Правда, в дальнейшем его внимание может столь же легко отвлечься от вас, и вы видите, как на время его глаза делаются «пустыми». Тем не менее «по первому зову» он снова с вами.

Речь его быстра, даже тороплива; одно выражение лица легко сменяется другим. Высказав что-либо, он произвольно торопит вас с ответом — вы замечаете это по его нетерпеливому взгляду, жесту. Если ваша реплика длинна и чересчур затягивается, он не может скрыть скуки, вставляет слово или хотя бы междометие, а иногда пытается окончить фразу за вас... Стиль его высказываний неряшлив: в стенографической или магнитофонной записи они были бы не совсем вразумительными, поскольку он пропускает отдельные слова и не «закругляет» предложения, рассчитывая на то, что вы и так его поймете. Смысл для него важнее словесного «облачения».

Сколько-нибудь продолжительная беседа на одну и ту же тему для него почти невыносима. Он отвлечется на побочные соображения или ассоциации, на звучащий кстати анекдот или житейский случай — лишь бы внести разнообразие в беседу. Только после этого он готов продолжать начатое обсуждение. Если вы решаете вместе с ним некую проблему, ему приходят в голову десятки версий, которые он, впрочем, сам без сожаления отвергает, заменяя их новыми.

Проститься с ним так же легко, как и разговориться: он невзыскателен в отношении форм и ритуалов свертывания общения и с полной готовностью переходит к очередным занятиям.

Иное дело — **ригидный** собеседник. Ему требуется некоторое время, чтобы включиться в беседу с вами, даже если он вполне решительный, уверенный в себе человек. Дело в том, что он основателен, и если непосредственно перед контактом думал о чем-то,

то должен как бы поставить отметину — где остановился в своих размышлениях. А если выполнял какую-то трудовую операцию, то должен сперва аккуратно свернуть ее (например, выключить из сети электропаяльник; дописать фразу и поставить точку; уложить шитье так, чтобы сразу видно было, с какого места продолжать работу). Но и после этого он не сразу погружается в стихию собеседования: глядит на вас изучающе и, подобно тяжелому маховику, «раскручивается» постепенно. Зато, «раскрутившись», основателен в общении, как и во всем, что делает.

Слушает внимательно. Говорит неспешно, вдумчиво, мысль излагает подробно (вам часто кажется, что это излишние подробности, но он-то другого мнения); фразы строит как можно более понятно, стремясь, чтобы слово поточнее передавало смысл. В поисках таких слов порой становится «тягучим», топчется на месте. Найдя удачное, на его взгляд, выражение, непременно повторит его в беседе еще раз-другой... Не любит, чтобы его перебивали, и находит это несправедливым: он ведь не перебивал вас!

Если вы слишком спешите с развитием мысли, отвлекаетесь на побочные темы, выдвигаете и тут же сами отменяете приблизительные версии, он морщится: вы кажетесь ему «балаболкой», несерьезным человеком (а то и невоспитанным, нахальным говорунном). Когда, по-вашему, главное уже обсуждено и совместные выводы сделаны, он продолжает вдаваться в детали — и порой в этом есть свой смысл! Одна негодная деталь, обнаруженная им, сводит на нет уже принятое совместное решение, так что приходится начинать тему сызнова...

В случае ссоры он умеет не выходить из себя довольно долго, и ваша горячность поначалу смешит его. Но если вы довели его, что называется, до белого каления, — берегитесь! Тут уж вам его не переспорить, в два счета не одолеть...

Общение с ним в какой-то мере изматывает вас, если вы нетерпеливый человек. Распроститься с ним сразу невозможно. Так же как он не спеша выключал паяльник из сети, ставил точку в рукописи и т. п., он постарается в конце диалога расставить все точки над «і», зафиксировать сходство и различие в ваших позициях, подвести итоги, сформулировать вытекающие из разговора свои и ваши обязательства. Вдобавок ему не нравится, кажется недостойной манера торопливо, небрежно прощаться. После того как вы удалились, он еще раз «проверяет» в уме состоявшийся диалог...

Мобильность или ригидность могут быть обусловлены психологической конституцией человека. В то же время мобильность как черта характера закрепляется исполняемыми в детстве разновидностями роли «ужасного ребенка», а ригидность — ролями «паиньки» или «Золушки».

Перед нами вновь очень разные типы, но оценочный подход («кто лучше») здесь недопустим. Это особенно отчетливо проявляется в научной деятельности. Без мобильных людей, «фонтанирую-

ших» идеями, она не двигалась бы с места. Не было бы ни паровоза, ни спутника. Но без ригидных она выродилась бы в пустые фантазии. Поезда сходили бы с рельсов, а спутники — со своих орбит... Следует ценить достоинства каждого из этих крайних типов и прощать им недостатки, которые, вообще, по выражению мудрого человека, являются продолжением наших достоинств.

Когда ваш собеседник сверх меры мобилен, лучше всего действовать следующим образом. Сначала подстройтесь под его темп — пусть это даже на первых порах снижает содержательность контакта. Далее постепенно замедляйте скорость и частоту собственных реплик. Так вы «приведете» и партнера к большей собранности в общении. Теперь можно вернуться к началу разговора и уточнить то, что оставалось малопонятным. Если вы не проявите такой инициативы, взаимопонимание может не состояться, и вы расстанетесь, унося каждый необоснованное суждение об умственных способностях партнера...

Если собеседник ригиден, надо считаться с этим и поставить перед собой задачу долготерпения. Торопить его, раздражаться — значит усугублять взаиморасхождения. Так недолго и ошибиться в оценке ума собеседника. Например, ученик ригидного склада выполняет контрольную работу дольше всех. Но если педагог не подгоняет его, качество работы может оказаться высоким.

### «ЭКСТРАВЕРТ» И «ИНТРОВЕРТ»<sup>1</sup>

Манера общения при экстравертивном и интровертивном характере различается особенно наглядно.

**Экстраверт** весьма расположен к общению как таковому, как к форме деятельности; это, можно сказать, его стихия. Там, где нет людей, нет возможности поговорить, он по-настоящему скучает, томится. Направленность на партнерство у него почти постоянная; легко ли, тяжело ли на душе. Легко — значит тянет с кем-нибудь пообщаться; тяжело — значит надо кому-нибудь излить свои горести. Подчеркнем: ему нужен скорее кто-нибудь, чем кто-то конкретный, хотя, разумеется, он, как и все, одних собеседников предпочитает другим. И все же, если нет рядом предпочтительного, он может обратиться и к совершенно незнакомому человеку.

Дело в том, что в его представлении собственное «Я» и «Я» другого человека довольно сходны. Он не считает, что кто-либо может его не понять (тут он скорее подумает: «Может, но не хочет»). Сам он также искренне уверен в своей способности понять любого. А когда тот не соответствует его умозаключениям и прогнозам, экстраверту кажется, что партнер что-то «напускает на себя», «темнит», «интересничает». Ему непонятно, например, как

<sup>1</sup> Читателю, глубоко интересующемуся этим специфическим различием между людьми, рекомендуем прочесть классический труд К. Г. Юнга «Психологические типы» (М., 1924).

это другой человек не желает общения... Он однозначно толкует подобную позицию партнера как враждебную или обиженную и... бросается за объяснениями: что случилось? Что не так? Кто обидел?

Он отображает вас при контакте, прежде всего, с точки зрения вашей коммуникабельности (или некоммуникабельности), делая из этого все прочие выводы о вас и о том, как вы к нему относитесь. Все, что ему понятно в вас, он умеет воспринять сочувственно; поэтому он импонирует вам непосредственной теплотой, готовностью помочь. Однако его дружелюбие поверхностно и не слишком стойко. Одни и те же лица его, по правде говоря, тяготят — ему требуется разнообразие. О человеке, с которым, казалось бы, его связывают приятельские узы, он за его спинной способен иногда сказать неслестное — так, к разговору, ради красного словца.

Он любопытен, и в первую очередь — к людям: к их достоинствам и порокам, к явным и тайным сторонам их жизни. Ему доставляет удовольствие немного посплетничать. Но из этого не следует, что он откажется помочь человеку, о котором вчера говорил дурно или с насмешкой.

Полный внимания к окружающим, к их речам и одежде, поступкам и помыслам, он подсознательно и сознательно жаждет такого же внимания к себе. Чтобы привлечь внимание, он подчас становится эксцентричным в высказываниях, подхватывает новинки моды, готов даже на неблагоприятную выходку — лишь бы заставить людей говорить о себе. Но это не значит, что он по-настоящему противопоставляет себя окружению. В конечном счете, имеет место обратное: он, в сущности, стремится быть, «как все», «не хуже других», и только этим объясняется его эксцентричность. Внимание к себе он ищет на путях, уже проложенных другими. Наглядный пример: когда становится модным носить остроносую обувь, он может найти себе туфли подчеркнуто остроносые, но уж никак не с тупыми носами!

Если он не слишком доминантен и достаточно мобилен, вступать с ним в беседу, вести ее, свертывать — все это дается вам легко. Ему нравится выказывать симпатию партнеру; он хочет и сам ее вызывать, а поэтому, если беседа носит благоприятный характер, он непроизвольно строит и на ходу перестраивает диалог таким образом, чтобы вы расстались на ноте теплоты и взаимопонимания. В случае ссоры он не держит камней за пазухой. Впрочем, завтра он по-своему обнимется с тем, с кем повздорил сегодня...

В совершенно иной человеческий мир мы попадем, обращаясь к интроверту. Для него непрост сам переход от внутреннего диалога, т. е. от скрытой работы сознания, к реальному диалогу, к внешней коммуникации. Но здесь необходимо небольшое отступление в психологию сознания.

Процесс «осознания» чего-либо может быть представлен как особая форма общения: диалог «в уме», внутренняя коммуникация. Такой внутренний диалог у каждого из нас бывает специфическим образом с е р н у т. Мы понимаем, о чем думаем, без того,

чтобы точно подбирать слова и правильно строить фразы. Как-нибудь два-три грамматически не согласованных слова (а порой даже одно) способны «в уме» заменить для нас сложное высказывание, которое для изложения вслух или на бумаге потребовало бы весьма пространныго текста. Эти приблизительные, «условные» слова, обозначающие тем не менее как раз то, о чем мы думаем, вдобавок переплетены в самоуглубленном сознании с весьма субъективными побочными ассоциациями, с чувственными образами, порой вообще невыразимыми в слове. Это — интуитивный уровень деятельности сознания. Надо сказать, работа сознания почти всегда «поднимает» синкретические (см. выше) пласты психики субъекта, а не только вовлекает в дело нашу понятийно-логическую сеть.

Когда у нас появляется потребность или необходимость реального контакта (иначе, установка на внешнюю коммуникацию), мы произвольно и заученно проделываем следующее: во-первых, стараемся на более или менее точный подбор слов, способных выразить мысль, и обращаемся к своему опыту за правилами грамматической и стилистической увязки этих слов. Во-вторых, стараемся отсечь побочные, глубоко субъективные ассоциации, которые высоко значимы для нас, но едва ли могут что-нибудь значить для партнера. Предпринимается все это с единственной, но кардинальной целью: быть понятным (т. е. быть понятным слушателем). Таким способом работа нашего сознания переходит из режима скрытого внутреннего диалога во внешнекоммуникативный режим. В этом последнем у сознания появляется наблюдающая, контролирующая инстанция — некий «ревизор», своего рода внутренний посредник между «Я» и возможным слушателем. Деятельность этой инстанции психологи называют *рефлексией*. Итак, «интуитивный» и «рефлексивный» уровни деятельности сознания — качественно разные явления.

Вернемся к интроверту. Ведущая его особенность — несклонность к внешней коммуникации, непрочность внешнекоммуникативной установки. Это связано подчас с конституциональной (врожденной) спецификой его характера, но подкреплено также и опытом жизни, который гласит: «Им все равно меня не понять». И правда: «им» нелегко понять интроверта. Ведь переход работы его сознания во внешнекоммуникативный режим заметно затруднен. Поэтому слушатель то и дело вынужден вникать в причудливый и сложный ассоциативный мир интроверта и, недоумевая, пожимать плечами. Интроверт видит это и пытается помочь делу рефлексией. Он так усердствует в ней, страдая от своей коммуникативной «несостоятельности», что усиленная рефлексия вообще лишает его какой-либо свободы самовыражения!

И образуется порочный круг. Невозможно высказать то, что действительно думаешь, так как «не поймут». А при повышенном контроле высказывания получается так, что, вроде бы, и высказывать нечего либо высказываешься «не о том»... «Мысль



изреченная есть ложь» — так определил этот феномен гениальный поэт-интроверт Ф. И. Тютчев.

Интроверту не остается ничего другого как оставаться «в себе». При творческой одаренности это сулит удивительные находки: нетривиальную поэтическую речь, «безумные» (опережающие время) научные идеи, новации в живописи, музыке, пантомиме... Если творческой одаренности нет, человек все равно необычен; и поэтому многим — особенно экстравертам — кажется, что он «со странностями».

«Не странно ли?» Он тяготеет контактами и предпочитает им свои книги, инструменты, коллекции, философские занятия. Он не делится радостями и горестями с другими, а переживает их «внутри себя». Для общения он выбирает всего двух-трех собеседников (обычно похожих на него самого), если только ему повезет найти их в своем окружении. Он молчун, а если высказывается, то слишком «темно» или вразрез с общим мнением. Для него проблема — обратиться с элементарным вопросом к прохожему. Легче изучить план города, чем спросить дорогу...

Он вполне обоснованно ощущает свое «Я» не таким, как «Я» любого другого человека. Другой для него в какой-то мере загадочен, поскольку непохож на его «Я». Неспособность разом, без напряжения, постичь другого как личность порождает у него подозрительность и тенденцию пристрастно толковать чужие поступки. Ваша теплота к нему воспринимается им настороженно, поскольку сам он еще очень не скоро ощутит в себе ответную теплоту. Поверхностный обмен знаками симпатии его попросту раздражает, и для него невыносимы «щебечущие кумушки» обоюбого пола.

Зато, если он поверил вам, привязался к вам, это надолго. Долго, впрочем, он будет сторониться и тех, кто обидел или высмеял его. Дело здесь не в ригидности, ее может и не быть, а в сугубой уязвимости интроверта.

В любом случае, связывает вас дружба или нет, он не любитель ежедневных встреч и разговоров на личные темы (темы творческого, философского или делового порядка его привлекают больше, но и этим не следует злоупотреблять). Вступать с ним в диалог, вести его, свертывать — все это вам нелегко, даже если ваш партнер-интроверт не отличается повышенной доминантностью или ригидностью. А если он впридачу ригидный «доминант», тогда и того хуже: это, по общему суждению, человек тяжелый и несимпатичный...

Конечно, встретить «законченного» интроверта можно не чаще чем «крайнего» экстраверта. Ваш реальный собеседник обычно находится между этими полюсами: ближе к одному, чем к другому. Есть, впрочем, множество людей, периодически отклоняющихся от условной срединной точки то в сторону экстраверсии, то в сторону интроверсии. Отклонение может быть ситуационным (когда хорошо, «тянет» в экстраверсию; когда плохо — наоборот), а бывает и сезонным (например, осенью субъект «интровертируется», а к концу весны — наоборот).

Предпочтительная склонность к экстраверсии либо интроверсии нередко обусловлена психологической конституцией человека. Однако многие специалисты находят, что экстраверсия закрепляется постоянно исполняемыми в детстве ролями типа «кумир семьи», «паинька», «чье-то сокровище», а интроверсия — ролями типа «путаящийся под ногами», «мучитель» или «болезненный ребенок».

Вопрос «кто лучше» опять-таки неуместен. Без экстравертов общественная жизнь и взаимосвязь людей не могли бы сложиться и наладиться. Но без интровертов мы не узнали бы цену интенсивной внутренней жизни и всепоглощающего творчества.

При контакте с экстравертом желательно не разрушать столь естественную для него атмосферу взаимной симпатии. Его «перехлесты» (жажда внимания, излишнее любопытство, поверхностность) лучше всего умеривать беззлобной иронией. Он высоко чувствителен к ироничному тону, поскольку боится выглядеть смешным. Кроме того, он, в порядке непроизвольного подражания, сам перехватывает сходный тон и хотя бы за счет этого становится несколько иным в беседе: стремится лучше контролировать собственное мышление, делает свои высказывания строже, глубже по мысли и сдержанней по форме.

Имея дело с интровертом, лучше, напротив, избегать панибратства и всякой личной тематики. Держитесь учтиво, но сухо-вато, обсуждайте вопросы профессиональные или абстрактные, старайтесь побольше молчать и будьте готовы к затяжным паузам в беседе.

Идеальная ситуация с интровертом — разговор с глазу на глаз: здесь он может «потелеть» и «раскрыться», присутствие других «давит» на него, а подчас и лишает дара речи. Например, школьник-интроверт, вызванный к доске, плохо отвечает на глазах у класса, хотя может отлично знать урок. Он страдает, делаясь предметом всеобщего обсуждения на собрании. Его не следует силой привлекать на вечера и в походы, на трибуны и в общественные комиссии. Во всякую деятельность, сопряженную с активным общением, его надо втягивать постепенно и деликатно, формируя в нем шаг за шагом вкус к такой деятельности. И он будет признателен вам за проявленное понимание.

За пониманием специфики личности собеседника во всех случаях должно следовать уважение к этой личности и признания ее достоинств в этой специфике. Только в таком случае мы получаем шанс наладить с партнером разумный и взаимоприемлемый контакт. Обычно это требует от нас сдержанности, терпения и искреннего желания «стать на место другого». Но...

Мы, к сожалению, не только слабо разбираемся в людях (человекознание как наука делает пока первые свои шаги). Мы зачастую невдумчивы. Нетерпеливы. Эгоцентричны. Слышим себя, а не собеседника. Думаем о собственных интересах, иногда забывая, что и другой человек — личность со своими интересами... Может быть, из-за этого поверх неизбежных межличностных конф-

ликтов у каждого из нас нарастают целые горы конфликтов, которых можно было бы (и следовало бы) избежать во имя душевного здоровья других, да и своего душевного здоровья тоже!

### О ДИАЛЕКТИКЕ ХАРАКТЕРА (ОБСУЖДЕНИЕ)

**Педагог:** Только что характер был рассмотрен как соединение и переплетение многих моментов, в которые входят: психологическая конституция, социальные ориентации, ценностные ориентации, коммуникативные навыки и т. д. Интересно, по-моему, обсудить такой вопрос: а бывают ли определенные «соединения» — иначе, определенные характеры, — которые повторялись бы из века в век? Существуют ли «вечные» характеры?

**Психолог:** Поиск таких «вековых типов» идет давно: с античных времен. В нашем веке известный немецкий ученый Э. Шпрангер решился выделить пять типов. Это «теоретический человек», «экономический (или «практический») человек», «социальный человек», «политический человек» и «религиозный человек»... Но далеко не все находят эту типологию удачной.

**Педагог:** И в самом деле. Мы явно впали бы в метафизику, объединяя, скажем, древнеегипетского купца и современного западного дельца под общим знаком «экономического» человека. Ведь эти два типа складывались внутри принципиально различных общественно-экономических формаций.

Добросовестны ли кинорежиссеры, у которых восставший раб III века до нашей эры говорит и действует, как восставший лионский ткач XIX в.? Можно ли доверять замечательному романисту Л. Фейхтвангеру, чьи древнеримские персонажи думают и поступают «точь-в-точь как мы»? Или же режиссеры и писатели в действительности хотят поговорить о своем времени, обращаясь к временам, давно прошедшим?

**Психолог:** Я разделяю ваши сомнения. Социальные ориентации людей исторически, сословно и классово конкретны. Поэтому «рыночная» ориентация современного западного обывателя никак не отождествима с тщеславно-снобистскими устремлениями каких-нибудь купцов или царедворцев прошлого. А «накопительская» ориентация капиталиста вовсе не то же самое, что скопидомство нищего.

Еще большая путаница возникает, если мы обратимся к ценностным ориентациям. Возможны ли среди них «вечные»?

Мы вправе предположить, что во все времена людям определенного душевного склада было присуще, например, стремление к независимости. Однако каким содержанием наполнялось в разные исторические периоды само это понятие? Что означало оно, например, для раба, который и не мыслил себе иного общественного уклада, кроме рабовладельческого? Независимость от хозяина или надсмотрщика исключалась «по логике вещей»; что же остава-

лось? Избавиться от рабства и самому завести рабов? Но как же это отличается от идеала независимости, сформулированного просветителями XVIII века!.. То же можно сказать о понятии «справедливости». Многое из того, что сегодня представляется нам несправедливым (например, публичное отсечение руки вору), показалось бы человеку средневековья верхом справедливости.

**Психотерапевт:** И все же поиск «вековых типов» оправдан. Я начну свою мысль издали.

...В башкирском народном эпосе «Урал-батыр» рассказывается о мальчике по имени Урал; он вместе с братом рос у своих старика и старухи «в стародавние времена, там, где не было ни души». Семья провлялась примитивной охотой, и брат Урала говорил: «Если бы живность губить на охоте было неприятно, а жажду кровью утолять не было бы сладко, отец и мать не стали бы этого делать». Но Урала пронзила мысль: «Если лапы им (животным) опутать и к шее нож приставить, разве их глаза не зальют слезы? Разве сердце их не забьется, чуя смерть?» И с тех пор он пошел по свету в поисках Смерти, чтобы найти, изловить ее и отрубить ей голову. Ведомый этой мыслью, он совершил великие подвиги; именем его и назван горный хребет Урал.

Эпос в очередной раз открывает нам глаза на то, что живое чувство с о с т р а д а н и я и стремление з а щ и т и т ь с л а б о г о, готовность идти ради этого на труды, лишения и даже смерть во все века рождаются в душе человека, воспитанник ли он современного университета или маленький охотник из «стародавних времен».

Каждое время создает свой конгломерат социальных и ценностных ориентиров, из которых человек делает выбор в зависимости от воспитания, от сословного и имущественного положения, от реальной среды, превратностей судьбы и переменчивого образа мысли. Если бы мы умели наложить эти конгломераты друг на друга,— как знать, не совпадут ли они хотя бы по некоему абстрактному «узору»?

Эпохи различны, но что-то общее должно отыскаться в основных положениях человеческого бытия разных эпох. Люди различны, но есть общее между самыми несхожими представителями рода человеческого. Будь это все не так, мы, сегодняшние люди, оказались бы глухи и к древним сказаниям, и к чуждым нам культурам. Но мы способны на них откликаться — стало быть, чувствуем в них «свое», насущное, непреходящее.

Ну, а коль скоро есть в характерологических «узорах» что-то неизменяемое, возможна и классификация типов. Например: «захватчик» и «угодник», «человек чести» и «плут», «добытчик» и «прихлебатель», «бунтарь» и «мечтатель», «труженик» и «гуляка», «искатель» и «отшельник»...

**Психолог:** Допустим, это так. Но тогда возникает новая проблема. Вы уверены, что можно уложить характер к о н к р е т н о г о человека в какую-то одну из классификационных рубрик?..

Возьмем, к примеру, тип «захватчика». Главная ценность, вокруг

которой строится его поведение, это, по-видимому, власть. Но наш властолюбец появляется в уже иерархизированной среде. Он в состоянии подчинить себе кого-то, но обязан — хотя бы во имя этого — сам кому-то подчиняться. И так же, как он сам безжалостен к нижестоящим, к нему безжалостны лица вышестоящие. От них зависит, удержаться ли ему на данной ступени ранговой лестницы, сделать ли ему еще шаг вверх или «пасть».

Поневоле наш «захватчик» должен вобрать в себя, сделать интимно «своими» также и черты «угодника»... В личности этого человека, таким образом, сойдутся противоположные полюса.

А что если в каждом «захватчике» затаился «угодник»? И в каждом «мечтателе» — «бунтарь»?.. Отсюда вывод: человек имеет не одно-единственное «амплуа» как личность, но определенный набор таких «амплуа». Какие-то из них — основные, а какие-то — резервные.

**Психотерапевт:** С этим спорить не стану. В жизни нередки примеры того, как за одним личностным «амплуа» таится другое, подчас противоположное. Вот почему так трудно быть проницательным.

**Педагог:** Не хотите ли привести подобный пример?

**Психотерапевт:** Охотно. Я расскажу о женщине — назовем ее Зинаида Владимировна. Вот она какова.

В общении мягка. Повышать голос до тона приказа или категорического несогласия не любит, да и не умеет. Если, выведенная из себя, все же кричит, то это как-то не идет ей и вызывает у окружающих усмешку.

Она общительна и сердечно откликается на попытку установить с ней контакт, но сама его активно не завязывает из стеснительности. Собеседника — если только заранее не настроена против него — воспринимает доброжелательно и уверена, что и тот сходным образом относится к ней.

Если контакт протекает гладко, со взаимным теплым чувством, она, не таясь, высказывает партнеру свое удовлетворение или восторг, а с какого-то момента ей хочется поговорить о себе, о своих проблемах, обрести понимающего слушателя. Когда партнер диалога, не желая быть таким слушателем, обрывает ее, она огорчается, что и видно по ее лицу. Ей представляется, что ее «просто не поняли».

Если дело доходит до ссоры, она открыто выражает обиду или негодование. Иногда кажется, что при этом она видит оскорбленным в своем лице «человека вообще» и попранной — справедливость как таковую. Однако ее нетрудно убедить, что она неправа: для этого надо опять-таки апеллировать к идеям абстрактной человечности и справедливости. Фраза собеседника «Войдите в мое положение» или «Станьте на мое место» способна мгновенно обезоружить ее.

Свертывание общения происходит у нее как-то нерешительно, словно она опасается этим обидеть вас, и поэтому говорит необязательные слова, прощается несколько раз.

Общение с бесцеремонным или грубым собеседником приводит ее в оторопь. Вам случалось видеть, как она в подобных случаях открывает и закрывает рот, не находя от возмущения нужного слова. Сухой, формальный тип общения ее тяготит: ей хочется теплоты.

Она легко становится жертвой хитреца. Старается не замечать, когда над ней смеются, предпочитает махнуть рукой («Э, да что с вас возьмешь»). Она, кажется, не видит и того, что ее откровенно надувают. Правда, задним числом возмущается и сокрушается.

Многие считают, что ей недостает чувства юмора. Она честна и старательна в работе (специальность — инженер-экономист), но недостаточно расторопна. При

общими делового характера, она уверена в своих суждениях, склонна переспрашивать, советоваться, листать справочники.

В задушевном разговоре она раскрывает свою страстную любовь к книгам в театру, тягу к обсуждению нравственных проблем. Однако она слишком уходит в собственные монологи, простодушно забывая, что надо и собеседнику дать высказаться.

Зинаида Владимировна в разводе с мужем, сама воспитывает сына двенадцати лет. Говорят, отказалась от повторного брака, видя, что претендент в мужья равнодушен к ее Алику. Одевается скромно, чуть старомодно. У нее немало подруг, и она с готовностью оказывает им бытовые услуги, выполняет их поручения. Похоже на то, что ее немного эксплуатируют... Скорее всего, она попросту не решается просить других об одолжениях, которые сама делает без колебаний.

...Что можно сказать об этом человеке? Зинаида Владимировна определенно относится к недоминантным субъектам. Скорее, экстраверт. Достаточно мобильна. У нее отчетливо выражена «жизненная» социальная ориентация. Кажется, дополнительной социальной ориентацией является «пассивно-уступчивая»: право, есть у Зинаиды Владимировны вкус к смирению, жертвенности, к пассивному следованию за случайными изгибами судьбы. (К примеру, любит словесность, а работает экономистом.)

Ее ценностные ориентации захватывают, в основном, межличностную и духовную сферы. В плане социальных достижений она непритязательна. К общественной деятельности не расположена, хотя определенные поручения в коллективе добросовестно выполняет.

К ней подходят определения: «рохля», «мечтательница», «наивная». С другой стороны, она, несомненно, принадлежит к типу труженицы, столь распространенному среди женщин. И конечно, она добрый и честный человек... Стало быть, ее поведение в разных ситуациях можно прогнозировать? И мы уже знаем, чего от нее ждать, а чего не ждать?.. Но подождем пока с прогнозами.

В учреждении, где работала Зинаида Владимировна, началась реорганизация, и руководитель, поставленный перед необходимостью сократить штаты, остановил свой выбор именно на ней. С формальной точки зрения его решение можно считать правильным. Зинаида Владимировна добросовестна, но к числу ценных работников не принадлежит, благодарностей имеет меньше, чем другие, на доске Почета не фигурировала, в общественной деятельности ничем не блистала. Но, откровенно говоря, это были не единственные соображения, которыми руководствовался Николай Петрович, начальник Зинаиды Владимировны. Воспринимая ее как «рохлю» и «наивную», он рассчитывал, что при ее сокращении больших хлопот не будет: сопротивление она не окажет. Другие-то позубастее...

Однако она пошла жаловаться по инстанции... Николай Петрович быстро начал понимать, что совершил тактическую ошибку. Но страсти улеглись. Компетентные лица его решение поддержали, а Зинаида Владимировна без труда устроилась в другое учреждение, ничего не потеряв в должности и совсем немного — в зарплате.

В течение последующего года в вышестоящие инстанции поступили три анонимки, выставляющие Николая Петровича «самодуром, махинатором и взяточником». Одну из них, написанную от руки, ему довелось на несколько секунд увидеть. Этих секунд ему было достаточно, чтобы установить для себя, кто автор.

Дождливым вечером, нахлобучив шляпу и подняв ворот плаща, он решил навесить Зинаиду Владимировну по домашнему адресу, который не составило труда узнать... Пока он в размышлении вышагивает по мокрому асфальту, поразмыслил и мы.

Чего же мы в ней не заметили? В чем недооценили?.. Она истит! И делает это вразрез с нравственными нормами, которым доньше следовала. Значит, оскорблена, и жестоко оскорблена. Почему?.. На то могут быть разные причины: мало ли что

привязывало ее к давнему месту работы. Однако, перебрав любые домыслы, остановился на одном, самом простом.

Ее, видимо, ничуть не травмировало, что окружающие воспринимают ее как «рохлю» — доброго, мягкого и наивного человека. Ей это даже нравилось, определенно нравилось. Глядя на себя глазами других, она могла чувствовать обоснованную симпатию к самой себе. Да, по...

Но если добра, это не повод обращаться с ней, как с надоевшей мебелью! Если мягка, это не сигнал, что с ней можно не церемониться! Это значит, что ее-то как раз надо ценить и поддерживать. А когда это значит обратное, это оскорбление. И теперь все оскорбительно, особенно воспоминания о том, как делала добро людям («Выходит, просто душой себя выставляла?...»).

Все это пришло в голову Николаю Петровичу уже давно. И он почувствовал, что должен открыто и на принципиальной основе поговорить с бывшей подчиненной. И, среди всего прочего, извиниться за ту примесь неуважения к личности, которая чувствовалась в его решении... Он задержался у цветочного киоска, но передумал. Не задабривать идет н уж, тем более, не «премировать» подношением анонимщицу! Объясниться — и только это.

Его впустили. Он сказал все, с чем шел. Извинился.

В ответ Зинаида Петровна расплакалась, призналась, как ей стыдно, что, потеряв голову, пошла на клевету, а затем, в свою очередь, попросила прощения.

...На наших глазах тот тип личности, который, как нам казалось, определяется словами «рохля», «труженица», «наивная» и т. п., сдвинулся как ширма, и за ним открылся другой, резервный тип. Приглядимся к нему пристальней.

Недоминантность?.. Как знать, а вдруг это — сломленная или усмиренная обстоятельствами доминантность? Экстраверсия?.. А не прячется ли за ней преодоленная немалыми трудами интроверсия? Мы не слишком глубоко заглянули во внутренний мир Зинаиды Владимировны, прельстившись ее общительностью и теплотой, а ведь этот мир может оказаться своеобразным, чуточку странным, как бывает почти у каждого интроверта. Мобильность?.. Но беспокойная и неуверенная позиция Зинаиды Владимировны в деловых вопросах изобличает ее скрытую ригидность, сказывающуюся усилением самоконтроля, недоверием к быстроте и правильности своих реакций.

Среди ее социальных ориентаций мы, кажется, проглядели «отшельническую». Хотя она и в приятельстве со многими, от нее веет внутренним одиночеством, вошедшим в привычку. Из ее ценностных ориентаций мы обоснованно выделили ориентации межличностного и духовного уровней. Однако не дали себе труда задуматься: почему, собственно, ценности витального и социального уровней расположены для нее как бы на заднем плане? Потому ли, что она лишена особого вкуса к ним? Или по другой причине: тянулась к ним, но не дотянулась: пережила душевную травму вместо удовлетворения; а дальше, чтобы не бердить боль, отвернулась от недосягаемого?..

Как получилось это странное замещение одних черт характера другими, едва ли не противоположными? Зинаида Владимировна, конечно, не притворялась иной личностью, чем она есть на самом деле. Она стала этой иной личностью, приспособляясь к жизни и усмиряя отрицательные тенденции истинной своей натуры: замкнутость, ранимость, нетерпимость. Ей это неплохо удалось,

и если бы не экстремальная ситуация, мы никогда не узнали бы ее потайного облика. Забыла бы об этом облике и она сама — тем более, что ей хотелось забыть, хотелось быть отзывчивой, симпатичной, а не наоборот!..

**Психолог:** Позвольте и мне привести пример подобного рода. Я расскажу о человеке по имени Андрей Андреевич. Понаблюдаем за ним в общении.

Он подвижен в мимике, жестах, разнообразен в интонациях, цепко и требовательно поглядывает на собеседника. Перебивает, засыпает вопросами, подшучивает, похихатывает, бьет рукой о стол, делает угрожающие движения, может перейти на крик, приводящий подчиненного в трепет. Чувствуется: если ему чего-то надо — добьется, «выжмет» любой ценой.

Обоает общение, активно завязывает контакты; однако умеет, если считает нужным, сделать вид, что не слышит собеседника: ни просьб его, ни оскорблений. Принимает небрежно-покровительственный тон с теми, кто от него зависит, и льстиво-угодливый — с теми, от кого в данный момент зависит сам. С собеседником — враждебным ли, дружественным ли — любит поиграть, «как кошка с мышкой», сбивая с толку и мгновенно пользуясь замешательством другого для извлечения выгоды (пусть он даже сводится к возможности покуражиться «любя»). С превосходящим по положению партнером умеет принять шутливо-смиранный, фамильярно-огорченный вид («Чего, мол, там злиться, я же свой»). Партнера зависимого может ввергнуть в истерику переходами от доверительной интимности к ледяному высокомерию, свертывает контакт быстро, решительно и просто.

Партнера грубого, бесцеремонного в два счета выставит за дверь, если не вынудит вести себя как следует. В своем роде великолепен, когда необходимо сжирить, — это, можно сказать, его стихия. Столкнувшись с хитрецом похледе себя, сопротивляется что есть силы; проиграв, дает понять партнеру, что восхищен, «поднимает руки вверх»; на самом деле испытывает бешенство и начинает готовиться к мести.

Ясно, что перед нами доминантный экстраверт с высокой мобильностью. Основная социальная ориентация этого человека — «активно-жесткая» в сочетании, пожалуй, с «рыночной». Его ценностные ориентации располагаются главным образом на межличностном и социальном уровнях, причем осевой ценностью всегда оказывается власть, превосходящее положение. Духовный уровень ценностей ему, по-видимому, едва доступен. Пытаясь очертить данный человеческий тип приблизительными, но емкими определениями, мы ловим себя на словах: «плут», «лицемер», «захватчик», «карьерист» и т. п.

Андрей Андреевич, и правда, начал быстро «делать карьеру». Личность его, однако, симпатич не внушала, несмотря на его хватку, энергию в множество связей с «нужными» людьми. Его забаллотировали при перевыборах профактива.

Через некоторое время вскрылись его злоупотребления в качестве начальника цеха (делал приписки, подавал фиктивные сведения о перевыполнении плана). От занимаемой должности был освобожден. На него могли бы завести уголовное дело, но руководство предприятия ограничилось административными мерами наказания.

Непринципальность? Мягкотелость?.. Не будем спешить с выводами в отношении администрации, как не спешила с ними и администрация в отношении Андрея Андреевича. Пока он «блистал» на профсоюзном поприще, некоторые руководители предприятия не раз побывали у него в гостях, дома. А поэтому знали больше, чем мы.

У Андрея Андреевича тяжелобольная жена: в сущности, без перспектив выздоровления. Он — замечательная нянька жене и самоотверженный воспитатель двоих детей (один из них — не родной). Он отличный кулинар, умеет принять гостей, весельчак, постоянно поддерживает бодрую атмосферу в семье, не давая жене и



детям пасть духом. Юмор его, безусловно, ниже качеством, чем плов или шашлык, которые он готовит... Он говорит жене, возможно, пошлые утешения, зато способен добыть для нее самые экзотические лекарства... И что примечательно: он не афиширует и просит знакомых не афишировать обстановку в своей семье. Не исключено, что он считает себя (и по праву) «золотым» человеком, но никогда и никому не хвалился насчет этого.

**Резюме педагога:** Свои выводы я бы изложил с помощью такой метафоры. Всякий человек «излучает свет» определенной яркости и окраски. Это излучение психология надеется подвергнуть «спектральному анализу», чтобы определить, какие полосы спектра у наблюдаемого человека широки, а какие едва выражены. Сводить же характер личности к какой-то одной полосе спектра («скупец», «ленивец», «авантюрист», «созерцатель», «трус» и т. п.) во всех случаях ошибочно.

Вдобавок личность, подобно всему живому, изменчива и всегда оказывается больше, шире данной ей характеристики. Она, как гениально подметил Ф. М. Достоевский, непроизвольно стремится стать другой, едва к ней приклеивают ту или иную этикетку... Из этого не следует, конечно, что человек вообще непознаваем и непредсказуем. Однако познание его требует от нас сложнейшей работы разума и интуиции; упрощающая реальность «психология этикеток» должна бесповоротно уйти в прошлое.

Высказанное здесь хочется пополнить еще одним соображением. Нельзя недооценивать роль таких факторов, влияющих на личность, как *образ жизни*, а также воспитываемые с детства и постоянно углубляемые *убеждения*. Опыт показывает: сколь бы сложным ни был характер человека, он, за счет действия этих факторов, поддается перестройке, перевоспитанию, совершенствованию.

## Глава 3 АНАТОМИЯ ДИАЛОГА

*Введение. — Позиции партнеров в контакте. — Что значит «исполнять роли»? (обсуждение) — Фазы контакта. — Уровни общения. Конвенциональный уровень. — Примитивный уровень. — Манипулятивный уровень. — Стандартизованный уровень. — Игровой уровень. — Деловой уровень. — Духовный уровень. — «Полифоничность» реального диалога. — Что делает общение формальным.*

### ВВЕДЕНИЕ

На вопрос «Когда человека можно заставить вне общения?» напрашивается ответ: «Во сне», но и он неверен. По современным представлениям, сон имеет две фазы: в одной из них, называемой «быстрым сном», наблюдаются быстрые движения глаз. Это связано с яркими сновидениями, а в сновидениях человек воспринимает себя участником каких-то событий и с кем-то, в субъективном плане, взаимодействует, т. е. общается. И лишь в фазе «медленного сна» (глаза почти не двигаются; сновидение, возможно, есть, но события в нем не разворачиваются) человек, кажется, прерывает субъективный процесс коммуникации. Однако сказать об этом наверняка никто из исследователей не решится. В самом деле, то интрапсихическое (внутрипсихическое) общение, которое происходит, когда человек спит, есть, по существу, *контакт субъекта с его прошлым опытом*. На каком же основании мы могли бы утверждать, что этот контакт разрывается в определенной стадии сна? Или даже в обморочном состоянии?

Контакт с собственным прошлым опытом — это для субъекта продолжение контакта с реальностью. Но только с реальностью не сиюминутной, а отставленной, запечатленной в памяти, и к тому же субъективной, пропущенной через индивидуальный «фильтр». Этот «фильтр» пропускает внутрь (а затем отбирает при контакте субъекта с собственным прошлым опытом) те образы, которые наиболее значимы для субъекта, т. е. глубоко задевают его эмоционально. Вот почему наши насыщенные причудливыми событиями сновидения будят в нас столько эмоций. Вскоре после пробуждения мы, еще помня сюжет сна, подчас диву даемся: чем эта фантазмагория могла так потрясать нас?..

В удивительном «партнерстве» — субъект и его прошлый опыт — есть уровень контакта, когда прошлый опыт, так сказать, субъекти-

вирован, или персонафицирован: он обретает ту же форму, что и наше собственное «Я», т. е. выступает в виде персонажей сновидения (нам снятся и знакомые, и совершенно незнакомые люди). За этим феноменом, думается, выступает наша постоянная готовность к общению с реальным партнером — таким же, как мы, живым и мыслящим существом. На этом уровне контакта мы, следовательно, *наделяем собственный прошлый опыт приметам «другой личности».*

Возможно, в этом состоит отгадка религиозных озарений, описанных многими людьми прошлого, пережившими озарение во сне, когда им «явился бог» и сказал то-то и то-то. Такие озарения случались с некоторыми и наяву; однако это происходило в особых состояниях сознания, стоящих ближе ко сну, чем к бодрствованию. У иных эти состояния явно носили болезненный отпечаток (истерический или эпилептический «транс»). В некоторых древних культурах разработаны сложные приемы искусственного вхождения в своеобразный транс, дабы ощутить «контакт с божеством». Иными словами, это как бы тень самого «Я» человека, отбрасываемая на глубинные пласты его собственного прошлого опыта<sup>1</sup>. По-видимому, даже в «медленном» сне или в обморочном состоянии контакт субъекта с его прошлым опытом не утрачивается полностью, но лишь теряет характер партнерства «Я» с «другим Я».

Итак, контакт «Я» с «другим Я», реальным или воображаемым, т. е. слепленным из той информации, которая хранится в субъективном прошлом опыте, — это почти постоянная работа человеческой психики. Ежесекундная готовность к контакту составляет важную особенность человеческой психики. «Быть в сознании», «мыслить» означает жить в режиме диалога. При этом человек как участник диалога непрерывно обязан считаться с изменчивой ситуацией, с собственными интуитивными ожиданиями, возни-

<sup>1</sup> Советский психолог В. И. Лебедев (написавший в соавторстве с Ю. А. Гаргиным книгу «Психология и космос») в связи с данной темой пишет: «В условиях одиночества (в частности. — *Ред.*) перестают воздействовать социальные коррекции других людей в форме похвалы и порицания, подбадривания и утешения и т. д. Мысль же, выраженная вслух или записанная, обретает характер определенного отчуждения. Она звучит, будто высказанная кем-то другим, который проник в наши переживания и нашел слова одобрения и порицания... «Другие» как бы живут постоянно в нашем духовном мире. Каждый из нас, каким бы индивидуалистом он ни был, как бы ни казался себе одиночкой и независимым, неминуемо наполнен целой вселенной «других». Если в обычных условиях «погруженные» в психическое пространство «другие» остаются внутренним переживанием, то в условиях одиночества (в эксперименте в сурдокамере. — *Ред.*) они начинают проецироваться во внешнее пространство... Образы, спроецированные вовне, в психологии носят название эйдетических (от греч. «эйдос» — образ) представлений... Появление «видений» и «голосов» вовсе не обязательно связано с религиозными переживаниями. Многие писатели и художники, рассказывая о природе художественного творчества и образного мышления, часто ссылаются на то, что образы возникают в ходе работы как бы независимо от их сознания... Современная психология показывает, как механизм взаимоотношений человека с погруженными в его психический мир «другими» религия мистифицировала в процесс общения с богом» (Чей голос слышала Жанна д'Арк? — Молодой коммунист. — 1984. — № 12. — С. 65, 63, 69). — *Прим. ред.*

кающихся при прогнозировании того, как ситуация данной минуты развернется в следующую минуту. Он должен следовать также ожиданиям, которые предъявляются им самому себе при том или ином изменении ситуации. Вдобавок если он находится в контакте с реальным партнером, он учитывает ожидания этого конкретного лица. А если контакт протекает на глазах у некоей человеческой группы, он обязан считаться и с групповыми ожиданиями. В его ожиданиях к себе самому, в ожиданиях, предъявляемых ему партнером и группой, — во всем этом сконцентрированы, по существу, ожидания общества к поведению человека при такой-то ситуации.

Вот сколько сложна коммуникативная деятельность человека, — деятельность, пронизывающая все прочие формы его активности и даже такие формы его видимой пассивности, как сон со сновидениями.

Для анализа этой деятельности психологам приходится оперировать сложными и не всегда точными понятиями, порой более метафорическими, чем научными. Можно, конечно, избежать подобных метафорических «ходов», но при этом нам не ворваться вглубь реально происходящего. Более того, при этом мы останемся у порога психологии, боясь распахнуть дверь, поскольку у нас нет еще способа строго описать то, что должно открыться за нею. При такой выжидательной позиции ученому остается работать на уровне нейрофизиологии: здесь хоть кое-что можно описывать строгими терминами. Но содержательная сторона этих описаний будет невероятно далека от того, что действительно происходит в человеческой психике, и от того, о чем любой из нас готов свидетельствовать на основании своего внутреннего опыта. Поэтому попытаемся распахнуть дверь...

### ПОЗИЦИИ ПАРТНЕРОВ В КОНТАКТЕ

На скамье парка, развернув газету, сидит человек. К нему подсаживается другой, он утирает платком вспотевшее лицо. Некоторое время все это выглядит так, как если бы оба находились на разных скамьях: поведение одного ни на йоту не связано с поведением другого. Может быть, так оно и есть: утиравший лицо перевел дух и пошел своим путем. Но если он сидит на скамье хотя бы минуту, то изолированность наших персонажей друг от друга только кажущаяся.

Тот, кто с газетой (назовем его А), просто не может не коснуться глаза на незнакомца с платком (назовем его Б). Здесь срабатывают, по меньшей мере, два навыка: ориентировки (всякое изменение ситуации должно быть воспринято и учтено с точки зрения его значимости для субъекта) и самосохранения (надо удостовериться, что не происходит ничего опасного: например, что подсевший не развязный пьянчуга, не хулиган, ищущий «приключений»).

Что касается Б, то еще до того, как сесть на скамью, он, может быть, сам того не заметив, сверился со своими навыками,

и они подсказали ему: «Человек как человек. Ничего неожиданного или опасного не предвидится». Иначе наш Б искал бы другую скамейку! А поскольку он сел на эту и продолжает сидеть, что-то побуждает и его незаметно скашивать глаза на соседа. Возможно, что-то побудит его даже заговорить. Но это побуждение Б, еще не реализовавшись в речи, перехватывается соседом: А делает, например, вид, что целиком ушел в чтение и, так сказать, не приветствует чью-либо попытку ему помешать. Б, со своей стороны, принимает к сведению либо игнорирует эти знаки нежелательности контакта для А. В последнем случае не исключен обмен репликами, который может развернуться в длинный диалог, а может пресечься в первые же секунды.

Так А и Б становятся партнерами контакта. По существу, контакт начался до разговора, оставаясь некоторое время внеречевым («невербальным»). Любой знакообмен между двумя существами, влияющий на их поведение, уже контакт. Выдающийся немецкий психолог К. Бюлер определял контакт как «взаимную направленность» партнеров и «процесс согласованных соизменений» их поведения. Единицей такого процесса можно считать обмен коммуникативных «посылов», или «коммуникатов»: знак на знак — от А к Б и обратно. В психологической литературе этот обмен (слов или умолчаний, взглядов или отворачиваний друг от друга) называют еще «*трансакцией*». Так что любой контакт, включая самый продолжительный диалог, формально обозначается как серия трансакций.

Чтобы понять, какие виды информации обмениваются в трансакциях между А и Б, почему и для чего это происходит и к каким частным и общим результатам это ведет, надо всерьез углубиться в происходящее, проходя его слой за слоем и отыскивая, насколько удастся, универсальные закономерности контакта. Это мы попытаемся сделать на последующих страницах. Но уже в первом приближении к объекту нашего анализа бросается в глаза вот что: каждый из партнеров может занимать в контакте одну из четырех ролевых позиций. Первую назовем «*позицией неучастия*». Вас не заметили и не услышали. Точнее, притворились, что не замечают и не слышат. Ведь знаки, которые мы намеренно подаем, занимая такую позицию, тоже есть коммуникаты.

Три остальные позиции четко осмыслены видным советским теоретиком театра П. М. Ершовым (он определил их, размышляя о феноменах взаимодействия актеров на сцене). Это «*пристройка сверху*», «*пристройка снизу*» и «*пристройка рядом*».

«Пристройка сверху» иногда угадывается в самой «позиции неучастия». Партнер А, скажем, не просто углубился в газету, но игрой мимической мускулатуры еще и дал понять партнеру Б: ходят тут, дескать, всякие, мешают дышать... Партнер Б пристройку сверху продемонстрировал бы так (мимикой, взглядом): рассядутся, мол, некоторые, а другим места нет...

«Пристройка снизу» со стороны партнера А могла бы выгля-

деть так: пугливо-заискивающий взгляд на садыщегося незнакомца, суетливо-предупредительное отодвигание своих расставленных колен и растопыренных рук, держащих газету... Со стороны же партнера Б это может иметь следующий вид: мимикой и всем телом он показывает сидящему с газетой: «Не извольте беспокоиться, я так, на минутку, я с краешку посижу».

Если партнеры пристраиваются друг к другу «рядом», то А без какого-либо специального выражения лица (стандартная вежливость, приветливость) чуть подвинется, а Б со сходной миной, не пытаясь развалиться на скамье, займет имеющееся место.

Будь у нас возможность скрытой камерой тысячекратно снять подобную ситуацию (А читает, Б подсаживается), мы, наверно, убедились бы, до какой степени избираемая *ролевая позиция*, или «пристройка», свидетельствует об особенностях характера человека. Многие здесь происходит бессознательно, не контролируется субъектом. Кто-то и бровью не поведет, чтобы садыщемуся было удобнее расположиться... Кто-то, усаживаясь, с маху плюхнется на скамью, и видно: его нимало не беспокоит, стеснил ли он другого... Потому-то и заинтересовали П. М. Ершова «пристройки», что за ними просвечивает характер, воплощаемый актером на сцене.

Иначе, но довольно похоже подошел к позициям контакта американский психотерапевт Э. Берне. С его точки зрения, в каждом человеке существует три «Я»: Дитя (зависимое, подчиняемое и безответственное существо); Родитель (напротив, независимый, неподчиняемый и берущий ответственность на себя) и Взрослый (умеющий считаться с ситуацией, понимать интересы других и распределять ответственность между собой и ими). «Я» в виде Дитяти у человека, понятно, возникает и развивается в детстве; в том же возрасте, за счет подражания старшим и желания быть на их месте, формируется «родительское Я»; что касается «Я» в форме Взрослого, то оно складывается долго, порой десятилетиями, за счет жизненного опыта субъекта и накопления у него того, что называют житейской мудростью.

И вот, выступая в позиции Дитяти, человек выглядит подчиняемым и неуверенным в себе («пристройка снизу», по Ершову); в позиции Родителя — самоуверенно-агрессивным («сверху»); в позиции Взрослого — корректным и сдержанным («рядом»). Тогда различие в характерах, о чем только что говорилось, можно в первом приближении описать и так: кому в какой позиции больше свойственно выступать — в детской, родительской или взрослой?

Как видим, ролевая позиция, занимаемая одним из партнеров контакта, в высшей степени информативна для другого. Может еще ничего не быть произнесено, а процесс «соизменений» поведения уже начался. И они — если отвлечься от обобщенного определения немецкого психолога К. Бюлера — далеко не во всех случаях «согласованы».

Согласованы они лишь тогда, когда один из партнеров готов принять позицию, определенную для него другим партнером. Пред-

ставим себе, что взрослый человек обращается к своему сослуживцу с предложением подшутить над их коллегой, когда тот вернется в комнату; сослуживец охотно соглашается участвовать в проделке. Это типичная транзакция «Дитя-Дитя», наблюдается пристройка партнера «рядом». Но сослуживец может пожалть плечами: зачем, мол, это, вдруг человек обидится? И тогда перед нами транзакция «Дитя-Взрослый»: партнер не принял предложенной ему детской позиции и пристроился «сверху». А инициатору предполагавшейся шалости становится, по меньшей мере, не по себе. Сослуживец может ответить и более круто, например: «Стыдитесь, вы же на работе!» Он выступает тем самым с родительской позиции, хотя от него ожидалось принятие детской. В этом случае его игривому собеседнику придется унять почти неизбежную вспышку раздражения, которая побуждает его парировать, например, так: «Подумаешь, праведник выискался!»

Вот педагог обращается к школьнику, предпринимая обычную в таких случаях «пристройку сверху»: это транзакция «Родитель-Дитя» или «Взрослый-Дитя». Школьнику и в голову не придет протестовать против предполагаемой для него детской позиции; он пристраивается «снизу». Но тот же педагог, обращаясь в подобном тоне на улице к незнакомым юноше или девушке, рискует встретить отпор — хотя бы потому, что с подросткового возраста и далее любому субъекту кажется крайне важным, чтобы его больше не считали ребенком!..

Деловая женщина (равноправный коллега или даже начальник мужчины) может тем не менее сказать ему в конце рабочего дня: «Пожалуйста, проводите меня до метро; сегодня очень скользко, а я, как на грех, на высоких каблуках». Это обращение Дитяти к Взрослому, а может быть (в зависимости от интонации), и к Родителю. Воспитанный мужчина без колебаний примет предложенную ему позицию; транзакция носит согласованный характер. Но если наша дама прибегает к заискиванию и сюсюканью перед коллегой-мужчиной с целью переложить на него свои деловые обязанности, навесить на него ответственность за свои промахи или с лукавой целью извлечь из контакта выгоду для себя, а его поставить в проигрышное положение,— мужчина, улавливающий это, займет позицию Родителя: только не покровительствующего, а отчитывающего. Более хладнокровный и расчетливый мужчина скорее займет позицию Взрослого, однако не спешащего оказывать помощь ближним, а умеющего однозначно, но не обижая, отказать другому Взрослому.

Пожилой человек говорит своему ровеснику: «И до чего же распустились нынче молодые люди!» Это представляется ему как «пристройка рядом», поскольку он ожидает, что и партнер выступит в позиции Родителя. А партнер вдруг отвечает: «Полноте, о нас в юности старики говорили то же самое». И инициатор беседы задет. Потому что, взамен ожидаемого, состоялась транзакция Родитель-Взрослый. Если же партнер ответит: «Перестаньте

ворчать, на себя бы лучше поглядели», значит, он не только не «пристроился рядом», но еще «пристраивается сверху», обращаясь с партнером как Родитель и ставя того в позицию Дитяти. Здесь наш инициатор беседы может почувствовать себя просто взбешенным.

Автору этих строк не раз доводилось проводить «вечера общения» с молодежной аудиторией. Среди этюдов, разыгрываемых на подобных занятиях, внимание собравшихся привлекает, например, такая игра. Человек садится на скамью и около себя ставит на сиденье портфель, так что место рядом с ним оказывается занятым. Объявляется, что это — сцена в заполненном вагоне метро. Любому из желающих предлагают добиться, чтобы человек освободил занятое портфелем место (самому сидящему дается на ухо инструкция: «уступить только в том случае, если захочется»).

Поразительно, но факт: примерно семеро из десяти охотников «очистить место» (а охотников всегда более чем достаточно) выступают при этом в позиции Родителя, обращающегося к детям, — корят, требуют, угрожают и даже... без лишних слов сбрасывают чужой портфель! Они почему-то убеждены, что человек, занявший сиденье своим портфелем, непременно наглец, которого следует поучить (если не проучить). Никому из них не приходит в голову, что этот человек мог, например, сесть и поставить рядом портфель на конечной станции, когда вагон был полупустым. А потом задумался о своем или, усталый, «отключился» от ситуации, и ему невдомек, что он выглядит на глазах людей прямо-таки захватчиком... Понятно, что получивший специальную инструкцию «человек с портфелем» не горит, что называется, желанием принять позицию нашкодившего ребенка и, выступая с «родительской» же позиции, эффектно огрызается под хохот аудитории.

Двум-трем из десяти охотников освободить место обычно кажется, что они добьются успеха, выступая в позиции Дитяти, т. е. «пристраиваясь снизу». Они заискивающе просят, изображают хромых, бьют на жалость или прибегают к неумному шутовству («Ты что — не узнал меня? Привет! Мы же в Красноярске в одной гостинице жили!» На что наш неуступчивый: «Обознались! Я в Красноярске сроду не был». И молчок...). Заняв эту позицию, места добивается разве что симпатичная девушка...

Почему-то немногие понимают, что здесь нужна транзакция «Взрослый-Взрослый». Но и понимая это, не всякий умеет быть в позиции Взрослого. Например, шутливо (непременно шутливо, а не гневно) спросить: «Вы не возражаете, если я тоже сяду?» Если владелец портфеля ответит «возражаю» или «ничего, постойшь», то вы действительно столкнулись с человеком редкостной наглости, и лишь теперь есть смысл подумать о мерах, которые придется к нему применить.

Шутка, сопровождаемая безобидной улыбкой, без тени сарказма, дает партнеру понять примерно следующее: «С кем не случается! Может, и я в иных случаях перестаю думать о других. Но я



воспринимаю вас как приличного человека, с которым можно поладить, и думаю, не ошибся». Ироническое отношение к неправоте и эгоизму другого, как и к собственным недостаткам, — это вообще один из отчетливых знаков «взрослой» позиции.

Знаки (коммуникаты), выражающие ролевую позицию партнера, бывают *явными*, а бывают и *скрытыми*. Вообразим, что опытный врач обращается к пациенту в позиции Взрослого, апеллируя к такой же позиции собеседника. Это явное. А вот скрытое: тон, выражение лица, манера спрашивать и перебивать — все это у нашего врача выходит, что ни говорите, «по-родительски» и рассчитано на позицию Дитяти, занятую пациентом... чему пациент в глубине души рад, так как страх и беспомощность в связи с болезнью делают каждого немного ребенком, нуждающимся в покровительстве. Так что позиции партнеров здесь и на скрытом уровне вполне согласованы.

А теперь представим себе жену, спрашивающую мужа: когда он собирается отремонтировать испорченную дверь? На уровне словесной (вербальной) транзакции это вопрос Взрослого, адресованный Взрослому. Но в то же время знаки, подаваемые женой на невербальном уровне (интонация, мимика), свидетельствуют о занятии ею иной позиции, «пристройке сверху», как если бы она была Родительницей, которая всегда права, а он — непослушным и расхлябанным Дитятей. Это, как правило, ведет не к тому, что муж изъясляет готовность заняться дверью, а к тому, что он дает вспышку раздражения. Выступая в детской позиции, он ответит: «Что ты придираешься, не знаешь, как я был занят?» Выступая же, в свой черед, в позиции Родителя, дабы самому пристроиться «сверху», он скажет что-нибудь в таком роде: «А ты помалкивай, своими делами займись, не тебе указывать» и т. п. Большая часть супружеских, да и вообще семейных ссор связана с подобными ошибками в выборе позиции контакта.

Один немолодой человек, делясь перипетиями своей семейной жизни, как-то сообщил собеседнику, что он нашел лучший вариант ответа жене, когда она подобным образом провоцирует у него вспышку раздражения. Этот ответ: «Дорогая, по-моему, ты немного преувеличиваешь». Дальше остается лишь спокойно перетерпеть шквал ответных реплик и можно перейти к разговору по существу. Возможно, умение занять «взрослую» позицию в партнерстве и твердо придерживаться ее составляет один из секретов древнейшего искусства дипломатии.

Когда ролевые позиции партнеров согласованы, их транзакция доставляет обоим чувство удовлетворения. Если положительная эмоция заранее «упакована» в коммуникат на радость партнеру, то такой коммуникат Э. Берне называет «п о г л а ж и в а н и е м». Так что при согласованности позиций, о чем бы ни говорили собеседники, у них идет обмен поглаживаниями. Лишение ответного поглаживания уже задевает человека; если же, вопреки его ожиданиям, к нему еще и пристраиваются «сверху», это вызывает гнев.

Коммуникат с «начинкой», провоцирующий отрицательную реакцию партнера, будем, в духе Берне, называть «укол о».

Теперь мы видим, насколько многообразно содержание контакта всего лишь с точки зрения ролевых позиций партнеров. И какое значение для последующего диалога может иметь правильно или неправильно выбранная «пристройка»! То, какую позицию мы зайдем в контакте, сразу же определяет и круг психологических ролей, которые нам предстоит исполнить.

#### ЧТО ЗНАЧИТ «ИСПОЛНЯТЬ РОЛИ» (ОБСУЖДЕНИЕ)

**Педагог:** В этой теме давно хотелось разобраться. Авторы, затрагивающие ее, охотно ссылаются на Шекспира: «Весь мир театр. В нем женщины, мужчины — все актеры» и т. д. Но вчитываясь в Шекспира, улавливаешь в этом отрывке, прежде всего, горькое и ироническое иносказание. Таков художественный прием, призванный подчеркнуть единообразие человеческих судеб. Между тем социальные психологи рассуждают о ролях не в порядке иносказания, а как о научно наблюдаемом факте. И возникает вопрос: неужто мы, люди, действительно все время что-то «изображаем»? Бываем ли мы в таком случае хоть когда-нибудь искренними? Тут явно что-то не так — требуется уточнить понятие «роли».

**Психотерапевт:** Вопрос очень кстати. Позвольте поделиться своими соображениями на этот счет.

Понятие роли действительно ассоциируется в нашем представлении с театром. Играть роль — значит лицедействовать, притворяться, изображать из себя не того, кто ты есть на самом деле... Вряд ли с этим согласится хоть один профессиональный актер.

Конечно, *актерская роль* — это построение поведения на сцене в соответствии с тем, чего от тебя ждут. Автор пьесы предписывает актеру в данной роли говорить то-то и делать то-то; «отсебятинна» в серьезном театре не принята. Если ты в роли весельчака, изволь веселиться, каковы бы ни были горести твоей жизни вне сцены. Режиссер ожидает от актера, что тот будет говорить и действовать на сцене именно так, как было с немалыми трудами найдено на репетициях. Это, однако, было найдено, а не навязано в приказном порядке. У актера ведь есть своя концепция персонажа, которую ему предстоит играть. Актеру надо перевоплотиться в этого персонажа; иными словами, он должен до глубины души прочувствовать его («как если бы я был им») и себя («как если бы он был мной»). Бывает и так, что актерская концепция персонажа не согласуется с общим замыслом режиссера; тогда либо оба найдут компромиссное решение, либо на эту роль режиссер возьмет другого. Но при построении роли нельзя сбрасывать со счетов те ожидания, которые актер предъявляет к самому себе. И в этом смысле просто невозможно сыграть «того, кто ты не есть на самом деле». Раз перевоплотился, скажем, в Яго, то ты

уже в какой-то мере и есть Яго. Считаться надо и с ожиданиями партнеров-актеров. Наконец, существуют ожидания зрительного зала, которые актер своей игрой искусно возбудил и которые он теперь постарается не обмануть...

Подчеркнем: актерская роль — это поведение, согласованное с ожиданиями пьесы, режиссера, самого актера, его партнеров и зрителей.

В жизни любому человеку иной раз приходится в какой-то мере актерствовать. Скажем, в ситуации наподобие той, которая была задана в этюде «человек с портфелем». Не так просто, будучи усталым и раздраженным, придать лицу привлекательно-шутливое выражение, а тону — ту легкость, которая должна сопровождать вопрос: «Вы не возражаете, если я тоже сяду?» Не каждому удастся и должным образом подать в ответ на раздраженное обращение жены реплику: «Дорогая, по-моему, ты немного преувеличиваешь». Не до актерства мужу, если он сам взвинчен и полон накопившихся обид. А между тем умение вовремя сыграть актерскую роль в жизни весьма полезно, подчас даже необходимо, чтобы «разрядить страсти». И современные психологи на специальных групповых занятиях учат желающих среди прочего и этому: навыку свободно и живо играть актерские роли.

Однако все мы и без такого тренинга непрерывно играем роли. Только не актерские, а *психологические*. Понятие «психологической роли» можно раскрыть так: это опять-таки построение поведения в соответствии с тем, чего от тебя ждут. (Вот почему и тщательной работе актера, и незапланированному, спонтанному поведению любого из нас в контактах присваивается одно и то же название — исполнение роли.)

«Пьеса» исполнителя психологической роли — это реальная ситуация, насколько он ее схватывает своим сознанием и подсознанием. Человек нормальных умственных способностей и в трезвом состоянии вряд ли пойдет по улице вприсядку (даже если хочется). По какой такой «пьесе» этого ему не полагается делать?.. По ситуации, предписывающей всем нам «прямохождение» в общественных местах. В другой ситуации — скажем, во время карнавала — можно «по пьесе» и на руках пройти!

«Режиссер» исполнителя психологической роли — это воспитатели, начиная с родителей в детстве и кончая авторитетными для него представителями его сегодняшнего окружения. Мальчик перенимает замашки отца; повзрослев — словечки и манеры своих приятелей либо нравящихся ему людей. Девочка непроизвольно подражает матери; повзрослев — авторитетным для нее подругам. Наблюдая за вторично женившимся мужчиной, которого вы знали в его первом браке, нетрудно убедиться, как изменил его второй брак: и не только в смысле внешности, одежды, но и во всем, что касается тона, взгляда, манеры шутить, да и самого образа мысли.

Всегда на месте и «сорежиссер» — это сам человек, который,

как и ситуация, как и «режиссеры», предъявляет определенные требования к смыслу и стилю своего поведения. Считающий себя храбрецом не позволит себе так уж сразу податься в кусты; женщина, уверенная в своей очаровательности, должна быть выведена из себя, чтобы перейти в тон агрессивной рыночной торговли.

Есть и «публика», которую может представлять всего один собеседник. Впрочем, сомнительно, чтобы человек, обращаясь к другому человеку, адресовался всего лишь к одному собеседнику; нам свойственно в таких случаях воображать себе более широкую аудиторию — обобщенно говоря, человечество либо достойных представителей оно, готовых со всем вниманием выслушать нас. Над этим можно иронизировать, но это не устранимо, поскольку задано природой самого языка и самой «процедурой» речевого высказывания. Воображаемые партнеры, разумеется, разные облики все того же «сорежиссера». Но есть и реальный партнер, собеседник, чьи ожидания человек схватывает и сознательно и бессознательно. Он согласует свое поведение с этими ожиданиями хотя бы в негативном смысле, хотя бы не собираясь им следовать. Так, по-моему, можно представить себе исполнение психологической роли.

**Психолог:** Должен заметить вам, что в социальной психологии такое понятие отсутствует. Принят термин «социальная роль», и существует его общепризнанное определение: «Под ролью понимается функция, нормативно одобренный образ жизни, поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию» (*Ком И. С. Социология личности. — М., 1967. — С. 23*). Есть ли необходимость вводить новый термин?

**Психотерапевт:** Дело не в термине. По своему содержанию «социальная роль» и используемое мною понятие «психологическая роль», как нетрудно видеть, совпадают. Я бы даже сказал так: нет социальной роли, которая с точки зрения конкретных действий ее исполнителя не была бы психологической. И нет психологической роли, которая в смысле ее происхождения и назначения не была бы социальной. С учетом этого я тем не менее предпочитаю говорить о ролях психологических, поскольку в центре моих рассуждений не общество и даже не микросреда человека с их нормативами, а сам субъект, который учитывает и реализует «ожидаемое от него» в своем поведении.

При таком подходе к делу естественно поставить вопрос о разновидностях ролевого поведения — о тех его формах, которые, в принципе, используются каждым из нас в наших контактах. В первом приближении можно указать на следующие четыре таких разновидности: *это формальная роль, внутригрупповая роль, межличностная роль и индивидуальная роль*. Рассмотрим их подробнее.

**Формальная роль.** Каждый из нас выполняет множество социальных функций; мы делаем это как нечто само собой разумеющееся, не задумываясь. (Задумываться на этот счет нас вынуждают

лишь время от времени возникающие трения с окружающими, и тогда мы готовы горячо дискутировать: кому и как положено свои функции выполнять.)

Возьмем в качестве примера женщину средних лет, педагога. Быть педагогом — ее основная социальная функция в школе; ту же функцию она продолжает выполнять, проверяя вечерами тетради или навещая после работы своих учеников на дому. Другая ее социальная функция, если она завуч, директор школы, — руководить коллегами и согласовывать реальный учебный процесс с общими педагогическими требованиями. Третья социальная функция — выполнение взятой на себя общественной работы; четвертая — быть хозяйкой дома; пятая — быть матерью детей; шестая — быть тещей или свекровью; седьмая — быть бабушкой своих внуков; восьмая (по счету, но не по значению) — быть женой своего мужа. Но и это не все. В магазинах у нее социальная функция покупательницы, в театре, концертном зале — зрительницы, в санатории — отдыхающей, в ателье — клиентки, в амбулатории — пациентки и т. д.

И хотя человек один и тот же, разные социальные функции необходимо выполнять в разном ключе. Едва ли учительница, будучи, например, завучем, станет беседовать в парикмахерской тем же тоном, каким привыкла обращаться к ученикам или начинающим преподавателям. Здесь ведь ей никто не подчинен — равно как в магазине, санатории и т. п. Тон, присущий руководителю, неуместен также с мужем или снохой... С другой стороны, доверительный тон общения с собственными детьми, внуками неверно было бы перенести на деловые контакты. Иначе говоря, действуя в различных социальных функциях, ей приходится исполнять разные формальные роли.

Формальная роль — это поведение, которое мы строим в соответствии с усвоенными нами ожиданиями общества, выполняя ту или иную социальную функцию.

Не следует смешивать понятия «функции» и «роли»: функция может быть одной и той же, а исполнение роли меняется. Например, функция покупателя во всех магазинах одинакова, но в магазине с высоким качеством обслуживания — там, где формальная роль Продавца исполняется персоналом мастерски, — по-иному исполняется нами и роль Покупателя. Мы улыбаемся, мы вежливы и терпеливы, мы благодарим продавца за помощь, как и он нас за покупку. И, однако, данная социальная функция диктует нам известные рамки в исполнении формальной роли. Можно быть требовательным или предупредительным покупателем, упрямым или уступчивым, хмурым или приветливым, но тем не менее нельзя высказывать продавцу, что вы думаете о его внешности, личной жизни или умственных способностях, даже если это комплименты. В вашу социальную функцию не входит оценка продавца как личности (хотя бы и положительная оценка): он вам не подчиненный, не друг и не член семьи. Самое большее, что вы можете себе

позволить в формальной роли покупателя,— это сделать запись в книге отзывов, но и там вы вправе оценивать профессиональные, а не личные особенности продавца (пожалуйста, скажем, на его грубость, но не на то, что он антипатичный вам толстяк с выпученными глазами). Те, кто выходит за рамки уместной формальной роли при выполнении четко определенной социальной функции, считаются людьми невоспитанными, несдержанными либо недалекими.

Даже социальная функция жены, несмотря на глубоко личный характер супружеских взаимоотношений, диктует человеку необходимость исполнять определенную формальную роль Жены: например, проявлять заботу о внешнем виде мужа, о его здоровье и работоспособности; участвовать в тех встречах, на которые он приглашается с супругой, и вести себя там корректно; препятствовать чьим-либо попыткам пошатнуть его репутацию и т. п. Конечно, большинство жен делают это «по долгу сердца», исполняя скорее межличностную и индивидуальную психологические роли (о них речь впереди), чем формальную. Однако, даже охладев к мужу, а то и питая к нему затаенную враждебность, женщина, если она решила оставаться женой этого человека, продолжает исполнять свою роль Жены. И не только на людях (в этом случае ее роль актерская), но и наедине. Все-таки то, что ты чувствуешь к человеку в данный момент, одно дело, а то, что обязана выполнять и говорить, как жена,— другое. Выход из роли Жены всегда чреват конфликтами, нередко ведущими к разводу.

Подчеркнем еще раз: исполнение формальной роли не есть при творство.

*Внутригрупповая роль.* Помимо формальных ролей человек непрерывно исполняет «микросоциальные» или *внутригрупповые* роли. Видя педагога из нашего примера лишь в школе, где она завуч, мы можем решить, скажем, что ее привычная внутригрупповая роль — это роль Лидера. Действительно, ее голос, тон, выражение лица, жесты — все соответствует облику лидера. Но в другой человеческой группе, например в компании близких друзей, она может исполнять совсем иную внутригрупповую роль: Шаловливой девчонки или Вечной спорщицы, Обожающей или Обожаемой, Утешительницы или, наоборот, Утешаемой, Мудреца или Беспокойной дамы. Все зависит от того, какова предыстория взаимоотношений людей, входящих в данную группу. Возможно, это компания бывших одноклассников и в ней наша героиня издавна считалась Шаловливой девчонкой. Вот тут-то мы ее и увидим такой, какой никогда и не предполагали увидеть. И, однако, совсем не эту внутригрупповую роль она исполнит в какой-то другой компании или в собственной семье (которая тоже есть малая группа). Предположим, в другой компании у нее, как выясняется, роль Утешаемой, а в собственной семье — роль Золушки... Куда бы она ни переместилась, переходя из группы в группу, ей приходится учитывать (не обязательно подтверждать, но непременно учитывать!) ожидания данной конкретной

группы, предъявляемые ей на основе сложившихся здесь взаимоотношений.

Более того, поступив в качестве завуча в другой педагогический коллектив, наша героиня может оказаться там вовсе не в роли Лидера, а в новой внутригрупповой роли, например Арбитра или Отщепенца... Только что описанная принципиальная изменимость внутригрупповых ролей требует от человека большой интеллектуальной и эмоциональной подвижности. Противоположное — косность — приводит подчас к тому, что лицо, привыкшее лидировать у себя на работе, переносит эту манеру внутригруппового общения на собственную семью, на отношения с друзьями и т. д. Возможно и обратное: женщина, постоянно выступающая в своей семье в роли Золушки, воспроизводит тот же стиль взаимоотношений в коллективе, где от нее по ситуации ожидают иной, например лидерской, роли.

Внутригрупповые роли для читателя данной книги уже не новость: он встретился с ними в предыдущей главе, когда речь шла о некоторых особых ролях, исполняемых ребенком в собственной семье. Ведь семья не что иное, как малая группа со складывающимися (а иногда «застывающими») в ней взаимными ожиданиями участников.

Внутригрупповые роли труднее поддаются классификации, чем формальные, поскольку ответить на вопрос, какова психологическая «функция» некоего лица внутри конкретной человеческой группы, бывает весьма непросто. Поэтому приводимые в психологической литературе обозначения внутригрупповых ролей — это всегда известная условность, натяжка (например, Лидер, его Приближенные, Противники и Послушники; Арбитр, Шут, Золушка, Козел отпущения; Предмет общего обожания и Обожатель; Мудрец и Недотепа; Наш человек и Отщепенец и т. д.). К тому же и не бывает в стихийно сложившейся человеческой группе столь жесткого распределения психологических ролей: на самом деле каждый являет собой то одно, то другое, то третье, то всего понемногу.

Если мы и встречаем четкость распределения «мест» людей в деятельности группы, то это распределение по социальным функциям, а стало быть, по формальным ролям, но не по ролям внутригрупповым. Группы с четким распределением социальных функций так и принято называть «формальными». Внутригрупповые роли (Шут, Золушка, Отщепенец и т. д.) исполняются людьми с наибольшей яркостью тогда, когда группа «неформальная», типа компании. Однако в реальности самая что ни на есть «формальная» группа состоит из живых людей, а не из роботов, так что между участниками группы постепенно складываются определенные внутригрупповые отношения, побуждающие их к исполнению внутригрупповых ролей. В качестве «формальной» данная группа, например, считается с вами как с Начальником, а вот в качестве «неформальной» видит Лидера то в вас, то в другом человеке, хотя он властью не облечен...

Есть, впрочем, группы, по существу, «неформальные», где внутригрупповые роли распределены так же жестко, как в «формальных» группах «розданы» социальные функции. Это так называемые «примитивные» группы, но о них речь впереди. Пока же подчеркнем следующее: *независимо от того, отчетливо или неотчетливо побуждает нас данная группа исполнять ту или иную внутригрупповую роль, мы ее либо исполняем, либо, отказавшись от нее, стремимся исполнить другую*, например Мудреца вместо Шута, который был нашей ролью в этой группе в течение ряда лет; или Отщепенца вместо Нашего человека...

Внутригрупповая роль — это поведение, которое мы строим с учетом ожиданий, предъявляемых нам участниками данной группы на основе сложившихся в ней взаимоотношений. Мы можем сознательно идти на неподтверждение таких ожиданий, но при этом заранее учитываем возможные реакции группы и готовимся к ним.

*Межличностная роль.* Еще одна категория психологических ролей — *межличностные* роли. Их еще труднее классифицировать, чем внутригрупповые: попробуйте указать, каких только «функций» не выполняет один человек относительно другого... И появляются роли: Друг, Поклонник, Приятель, Враг, Завистник, Лыстец, Обидчик, Равнодушный, Насмешник, Помощник, Помеха, Спаситель, Губитель... Но как бы ни были условны эти обозначения, существует некая предыстория отношений двух людей, и она подсказывает одному, чего ждет от него другой.

Вы встретили однокашника, с которым когда-то были на короткой ноге. Разве избежите вы похлопываний по плечу и вопросов друг к другу: «А помнишь?...» Конечно, старый приятель может не интересоваться вами сегодня, но ведь вы обидите человека, показав ему это. И вы смиренно исполняете свою роль: сперва это, возможно, актерская роль Приятеля, но, смотришь, проснулись давние воспоминания, и вы уже с живым чувством поглядываете на изменившееся, но столь знакомое лицо...

Некто в свое время выступил в функции вашего Спасителя, и с тех пор, встречаясь, вы исполняете по отношению к нему межличностную роль Благодарного друга. Не делать этого — даже если такая роль приелась — вам запретит совесть, естественное чувство признательности. Если, однако, он, как человек мудрый, предъявляет вам подчеркнуто скромные ожидания (дружить, дескать, будем, но поклоняться мне, право, довольно), а вы — тоже как человек мудрый — улавливаете знаки, которыми он все это выражает; тогда репертуар ваших межличностных ролей в общении с этим человеком изменится и расширится: в этом репертуаре найдется место и для других ролей; это уж как жизнь поведет.

Если кто-то выступал в отношении вас в роли Лыстца и вы принимали лесть, но с определенного момента поняли, что ее правильнее было бы отвергнуть, вы, конечно, пытаетесь довести это до сведения собеседника. Но ваши отношения сохраняют



приятельский характер, и сказать в глаза «вы льстец» — значит нанести знакомому «укол» в ответ на «поглаживание». Чтобы не делать этого, вы исполняете межличностную роль Объективного человека, давая понять партнеру: я не только не жду похвал, но, напротив, они мне в тягость. Умный партнер, уловив это, также перестраивает свою межличностную роль.

Межличностная роль — это поведение, которое мы строим с учетом ожиданий, предъявляемых нам знакомым человеком на основе сложившихся между нами отношений. Мы вправе не подтверждать чьих-то ожиданий. Но мы не вправе с ними не считаться: в противном случае мы быстро, по принципу снежного кома, обрастаем конфликтами и наживаем недругов в лице людей, которых без всякой натяжки могли бы считать своими приятелями.

Теперь перейду к едва ли не самой важной категории психологических ролей: к индивидуальным ролям.

Психолог: Но ведь речь все время шла об исполнении ролей неким отдельным индивидом. Разве исполнение им ролей предыдущих категорий не индивидуально? Для чего же выделять эту особую категорию ролевого исполнительства?

Психотерапевт: Для того, чтобы лучше понять природу такого исполнительства. Итак, позвольте продолжить.

*Индивидуальная роль.* Речь идет о поведении, которое мы строим в соответствии с собственными ожиданиями. Это не значит, что всякий человек пребывает в раздвоенном состоянии: одна его часть действует, другая наблюдает и поправляет. Подобная склонность к «саморефлексии» встречается у немногих, да и те заняты ею не с утра до ночи. (В последнем случае налицо болезненное душевное состояние, и человеку следовало бы проконсультироваться с психотерапевтом.)

Психолог: Но «собственные ожидания» — это ведь, в сущности, все равно ожидания других, правда, самых значимых!

Психотерапевт: Бесспорно. И все-таки не будем упускать из виду: одно дело — ожидания реальных партнеров, значимых для нас. Учитывая эти ожидания, мы исполняем определенные межличностные или внутригрупповые роли. Другое дело — ожидания воображаемых значимых партнеров. Мы вызываем в своей памяти образ человека, мнение которого исключительно важно (или когда-то было важно) для нас, например образ матери. Фактически мы учитываем при этом предъявляемые нам ожидания матери. Однако матери-то в данный момент перед глазами нет! Идет контакт с другими людьми, а принимаются в расчет, среди всего прочего, ожидания матери. Образ ее принадлежит нам, нашей субъективной стихии. Взгляд на себя ее глазами вошел в конгломерат наших собственных представлений о себе, наших «Я-образов»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> «Я-образ» («Я-концепция») — «относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений

В каждом из нас складывается определенный «психологический автопортрет»: целая система «Я-образов», соотношенных друг с другом и составляющих некое единство. Это единство влияет на наше поведение и на интуитивном уровне, и на уровне сознания, где мы можем дать отчет или самоотчет о своих поступках. Первое более распространено, чем второе, так как точную психологическую характеристику самого себя способен дать далеко не каждый, в частности, в силу отсутствия соответствующего навыка. И хотя навыка нет, но «психологический автопортрет» все-таки есть, и мы в своем поведении интуитивно с ним считаемся, так же как считаемся с мгновенно улавливаемыми психологическими характеристиками реального собеседника. (Болезненное состояние саморефлексии состоит именно в том, что этот, в норме большей частью интуитивный, «автопортрет» становится постоянным предметом анализа и как бы занимает центр наших размышлений.)

Присутствие интуитивного (главным образом) «автопортрета» в нашей психике — не как пассивного отражения, а как модели, по которой строится индивидуальное поведение, — обеспечивает, очевидно, то, что каждый из нас узнаваем для своих знакомых. Узнаваем не только обликом, тембром голоса, но вдобавок столь же неуловимыми, сколь и неповторимыми индивидуальными «повадками». Для иного человека можно найти в мире двойника по чисто физическим параметрам. Но чтобы выдать себя за этого человека, двойник должен быть талантливым актером, хорошо изучившим «оригинал»; иначе его разоблачат.

Как же возникают у нас «Я-образы», складывающиеся затем в некую систему, в «автопортрет»? В двадцатые годы нашего века известный американский психолог Ч. Кули выдвинул теорию «зеркального Я». По этой теории мнение о субъекте группы (той значимой для него малой группы, в которую он включен) и формирует у него соответствующее представление о себе, или «Я-образ». Предположим, в детстве он вызывал бурное восхищение значимых взрослых. Так появился у него образ себя как существа, на редкость милого и одаренного. Далее, в школе, сверстники не принимали его в свою компанию, били и обижали. Так возник еще один «Я-образ»: отверженного, затравленного и трусливого субъекта. Далее, он оказался весьма привлекательным юношей, пользующимся вниманием женского пола. И сложился еще один «Я-образ» — любимца женщин. Приступив к профессиональной работе, наш субъект обнаружил, что все его предложения воспринимаются коллегами с юмором и недоверием. Это вызвало к жизни еще один «Я-образ»: человека, которого никто не понимает. И так далее.

В суждениях Ч. Кули многое правдоподобно: действительно, каждый человек одновременно и последовательно входит в различные малые группы, мнение которых настолько значимо для него, что

индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе» (Краткий психологический словарь / Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. — М., 1985. — С. 419).

это накладывает серьезный отпечаток на его восприятие самого себя. В художественной литературе, да и в самой жизни нередок, например, такой сюжет: одаренный и утонченно чувствительный мальчик, находясь в грубой, низменной и жестокой среде, усваивает представление о себе как о существе слабом и никчемном. Но вот ему повезло: он нашел среду людей достойных и в то же время близких ему по душевному складу. В этой среде многое из того, чего он прежде стыдился, считается положительной характеристикой и даже предметом гордости человека. И мальчик перестает втягивать голову в плечи, начинает уважать себя.

Как-то в одном из классов американской средней школы появился психолог, чтобы провести исследование умственных способностей детей. После соответствующих тестов он объявил имена тех, кто показал наиболее высокий «коэффициент интеллектуальности». При этом он сознательно совершил подлог: среди тех, кого он назвал «самыми умными», более половины исследованных в действительности обладали средними или невысокими умственными возможностями. Через год, придя в ту же школу, он обнаружил, что все, кому он создал репутацию «наиболее умных», являются лучшими учениками в классе. А ведь о его подлоге никто не знал! Следовательно, репутация умницы создала у слабых учеников иной «Я-образ», побудивший их с интересом и старанием относиться к учебе.

Однако теория «зеркального Я» оставляет открытым вопрос о том, как разнородные «Я-образы» интегрируются в систему — интуитивный «психологический автопортрет». Как, скажем, могут совместиться приведенные в нашем примере образы «много и одаренного существа», «отверженного, затравленного и трусливого субъекта», «любимца женщин» и «человека, которого никто не понимает»?..

На современном уровне развития психологии ответ на этот вопрос может звучать так. Существует по меньшей мере два механизма психологической защиты «Я» для увязывания различных, а то и противоречащих друг другу «Я-образов», эти защитные механизмы действуют бессознательно и почти не поддаются контролю сознания. Один из них называют «вытеснением», другой — «компенсацией».

«Вытеснение» заключается в том, что из содержания разных «Я-образов» как бы изымается все то, что травмирует самолюбие субъекта, а также все то, что создает противоречие. Например, образ «отверженного, затравленного и трусливого» нано-

---

<sup>1</sup> Психологическая защита — «специальная регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги... Ее функцией является «ограждение» сферы сознания от негативных, травмирующих личность переживаний» (Краткий психологический словарь / Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. — М., 1985. — С. 101).

сит самолюбью глубокую травму, а заодно противоречит образу «милого и одаренного». Поэтому черты «трусливого» словно затушевываются и блекнут в подсознании субъекта, а «отверженный» и «затравленный» служат теперь лишь для того, чтобы оттенить образ «милого и одаренного». Зато этот последний образ приобретает новую яркость, сливаясь с возникшим позднее образом «любимца женщин»...

«Компенсация» же состоит в том, что противоречащие друг другу и задевающие субъекта черты разных «Я-образов» становятся непротиворечивыми и лестными за счет активной работы фантазии и своеобразного, весьма тенденциозного хода мысли. Наш субъект охотно уподобляет себя персонажам книг и фильмов — людям, которые, будучи «милыми и одаренными», подвергались за это гонению среды. Тем самым он находит непререкаемое, с его точки зрения, объяснение тому, почему он был гоним. Ясно почему: не та среда, плохие, жестокие люди... «Милый и одаренный» теперь легко сливается с «отверженным и затравленным» (между тем как «трусливый» уже надежно затушеван вытеснением). Без труда сливаются также «любимец женщин» и «тот, кого не понимают». Ясно, почему не хотят понять: завистники!

Итак, «психологический автопортрет» — это не просто зеркало, составленное из тщательно подогнанных друг к другу осколков, но к тому же зеркало с изменяющейся кривизной поверхности; причем кривизна эта меняется так, чтобы отражение в зеркале не наносило ущерб индивидуальному самолюбию.

Был проведен психологический эксперимент, как бы направляющий иллюстрирующий только что сказанное. Было сконструировано зеркало, кривизну которого можно менять по своему усмотрению, вращая ручку настройки. Группе подростков предложили следующее: подходя к зеркалу по одному, каждый должен отрегулировать его кривизну так, чтобы отражение было «правильным». Оказалось, почти все подростки избирают кривизну, делающую их в зеркале более широкими, мощными, чем в жизни. И почти все они убеждены, что выглядят так «на самом деле»!

Но вернемся к индивидуальной роли. В каждой ситуации мы интуитивно предъявляем определенные ожидания к собственному поведению. Эти ожидания в значительной мере определены тем, чего от нас в подобной ситуации ожидали другие, а также тем, насколько успешно и в каком стиле мы когда-то подтверждали (или не подтверждали) ожидания окружающих.

Например, в деловой беседе тот, у кого для таких ситуаций закрепился «Я-образ» человека, которого никто не понимает, поведет себя не так, как другой, усвоивший «Я-образ» смышленного и здорового делового партнера. Первый исполнит индивидуальную роль Путаника, второй — Толкового человека.

Как видим, «ключом», поворот которого побуждает нас исполнять ту или иную из наших индивидуальных ролей, всегда является ситуация. В разнообразных ситуациях каждый исполняет ха-

актерские для него индивидуальные роли; причем, поскольку это не актерские роли, человек в своем «исполнительстве» чувствует себя вполне искренним. И правда, он ведь делает то, чего ожидает от себя сам!

Если снова обратиться к позициям контакта, то обнаруживается, что любая из ролевых позиций есть своего рода «сценическая площадка» для исполнения человеком его индивидуальных ролей. В позиции Дитяти один выказет себя Шалуном (он им и был в детстве), другой — Пайнькой, третий — Капризным, четвертый — Забиякой и т. д. В позиции Родителя кто-то исполняет Деспота, а кто-то Снисходительного; кто-то Великодушного, а кто-то Карающего и т. п. В позиции Взрослого один больше склонен исполнять Скептика, другой — Энтузиаста; один — Одухотворенного, другой — Циника и т. п. Занятие той или иной позиции при партнерстве — это не что иное, как схватывание конкретной ситуации, а ситуация «поворачивает свой ключ» и будит в каждом из нас индивидуальные роли, которые мы тут же начинаем исполнять в согласии с интуитивными подсказками «психологического автопортета».

Набор усвоенных данным человеком индивидуальных ролей для разных жизненных ситуаций, набор исполнительских «красок», интуитивно при этом используемых, — вот что, наряду с убеждениями и интересами, определяет личностную индивидуальность, неповторимость любого из нас. И чем богаче этот набор, тем богаче индивидуальность. «Богатый» в этом отношении собеседник так же незабываем, как крупный актер, которого достаточно увидеть в одном фильме, чтобы поспешить на другой с его участием (вспомним в этой связи артистов кино, любимых публикой во всякой роли, таких, как Яншин, Грибов или Меркурьев).

*«Ролевой ввер» и «актуальная роль».* Только что мы рассмотрели психологические роли различного характера. Но, разумеется, все эти роли — формальные, внутригрупповые, межличностные и индивидуальные — в изолированном виде существуют лишь на бумаге. В реальности многие из них человеку приходится исполнять одновременно. Вообразим, например, что он на глазах коллектива поставлен партнером в позицию Дитяти, и в этой позиции ему присуще выступать в индивидуальной роли Забияки. Но есть у него еще и формальная роль: он Подчиненный, а его партнер — Начальник!.. Достаточно этого, чтобы роль Забияки была мгновенно отвергнута в качестве рисунка поведения. К тому же с Начальником у него сложились известные личные взаимоотношения — и совсем неплохие. Это тоже исключает тон Забияки. Наконец, дело происходит на глазах группы, где наш персонаж уже имеет неприятную для него репутацию Крикуна. Чтобы не подтвердить соответствующих групповых ожиданий, он опять-таки должен подавить в себе Забияку. Для этого он либо сыграет актерскую роль Пайньки, либо исполнит другую из возможных для него «детских» индивидуальных ролей (например, Шалуна), либо заставит себя перейти с позиции

Дитяти на позицию Взрослого. А индивидуальные роли, которые он может исполнить в этой новой позиции, опять подвергнутся молниеносному отбору, поскольку их необходимо увязать с исполнением сиюминутных формальной, внутригрупповой и межличностной ролей.

Мы убеждаемся, какой нешуточной отдачей умственных и душевных сил требует общение. Немудрено, что встречаются люди, не умеющие и не желающие общаться.

При всех поправках, которые формальная, межличностная или внутригрупповая роли вносят в исполнение индивидуальной роли, относительно человека все же можно почувствовать, каковы его многообразные индивидуальные роли. Лишь отъявленный лицемер с постоянной маской невозмутимости на лице способен скрыть от всех те индивидуально-ролевые «знаки», которые, так сказать, рвутся наружу. С другой стороны, даже тот, кто с полной непринужденностью исполняет в беседе с партнером одну из своих индивидуальных ролей (выбранную по ситуации), заодно в какой-то степени обнаруживает и привычные для него формальные, внутригрупповые и межличностные роли. Вашим другом может быть, например, известный ученый. То, что он «ученый» и вдобавок «известный» (формальная роль), то, что он Авторитет в своем кругу (внутригрупповая роль), и то, что он привык не просить, а требовать, любит покровительствовать и побуждать (межличностная роль), — все это улавливается даже в его манере исповедоваться, когда он доверчиво выступает перед вами в своей «детской» роли Капризного.

Иными словами, в каждом человеке скрыт присущий ему «ролевой набор», или набор всех и всяческих усвоенных им психологических ролей. По мере сближения с человеком (если он допускает это сближение) его «веер» раскрывается для вашего восприятия во всю свою ширь. Но в каждый отдельно взятый момент общения вы можете видеть лишь часть этого «веера»; остальные части разве что чуть виднеются, выступая одна из-за другой.

Меньше всего они виднеются, когда человек вынужден (или считает нужным) спрятать все свои роли за одну-единственную роль, например формальную. Он начальник, и ничего больше; он подчиненный, и ничего сверх того... Некоторые должностные лица, экономящие на душевных затратах в пользу других людей, прямо-таки требуют от этих других, чтобы те целиком «умещались» в узкие рамки своей ситуационно обусловленной формальной роли. Извольте быть Отдыхающим в санатории, Больным в поликлинике, Посетителем в музее и т. д.; все прочее, что в вас есть, только раздражает должностное лицо такого склада. Например: в качестве Больного в стационаре вы «не имеете права» претендовать на задушевную беседу с сидящей без дела дежурной медсестрой. Обращаться к ней можно только «по делу» (ухудшилось состояние, недодали лекарства, предложили не ту диету, которую назначил врач, и т. п.); вопрос же типа: «Вы лю-

бите музыку?» — будет воспринят как развязность с вашей стороны...

Те «части веера», которые видны в каждый данный момент общения, можно назвать «*актуальной ролью*» человека. Актуальная роль — это роли всех категорий, которые исполняются нами здесь и сейчас, одновременно, хотя каждая из них будет представлена в актуальной роли в разных пропорциях. Формальная роль может стоять на первом месте или даже заслонять все остальные, как в приведенном только что примере с медсестрой. Но она может оказаться и на одном из последних мест в раскрывшемся «веере», что бывает в контакте очень близких и привязанных друг к другу людей. Еще раз: актуальная роль не «одна из» исполняемых психологических ролей, а их комбинация в данную минуту — то, каким человек выглядит и каким позволяет себе выглядеть в настоящий момент общения.

**Психолог:** Ваша систематика «психологических ролей» уязвима для критики. Насколько я понимаю, вы к этому готовы. Но уверены ли вы в прагматической полезности своих построений?

**Психотерапевт:** Они помогают мне в моей практике, особенно при групповой психотерапии. И с помощью этой разработки я надеюсь лучше разъяснить читателю, какова «анатомия» диалога.

**Педагог:** В любом случае вы помогли мне разобраться в проблеме «играния ролей». Человек искренен, когда находит возможность беспрепятственно исполнять свои «индивидуальные роли». Что ж, это по меньшей мере конструктивно! Но пора напрямую переходить к анализу диалога.

#### ФАЗЫ КОНТАКТА

Всякий акт поведения индивида в науке принято условно разбивать на четыре фазы: первая — *побуждение к действию*, вторая — *уточнение индивидом ситуации действия*, третья — *самодействие* и четвертая — *его свертывание*. А если свертывать его еще рано, так как побуждение к нему не исчезло, индивид возвращается ко второй фазе: заново уточняет ситуацию, уже измененную его предыдущим действием, затем опять переходит к третьей фазе — к новому действию и т. д. Общение для субъекта не что иное, как специфический акт поведения.

Первая фраза этого акта — направленность на партнера (тот по каким-то причинам становится объектом внимания и предстоящего действия). Вторая фаза — психическое отражение партнера, ибо он и есть главное в ситуации действия<sup>1</sup>. На третьей фазе действие состоит в информировании партнера о чем-то и приеме ответной информации от него. Четвертая фаза состоит в отключении от парт-

<sup>1</sup> Проблема восприятия человека человеком в процессе их общения занимает одно из ведущих мест в советской психологической науке. Читателя, специально интересующегося этими вопросами, можно отослать к работам А. А. Бодалева, Б. Ф. Ломова, Н. Н. Обозова, Л. А. Петровской, А. У. Хараша и др.

нера, если побудительные мотивы контакта с ним исчезли. Если они сохраняются, субъект, как уже говорилось, возвращается ко второй фазе, заново отражая партнера, чье поведение уже изменено произошедшим знакообменом, и т. д.

Поскольку же партнеры действуют в контакте не изолированно друг от друга, а совместно (не то и контакта не будет), первую фазу коммуникативного акта можно назвать фазой *взаимонаправленности*, вторую — фазой *взаимоотражения*, третью — фазой *взаимоинформирования* и четвертую — фазой *взаимоотключения*. Фазы эти прослеживаются и в беглых, и в развернутых контактах. Приведем вариант упоминавшегося в начале главы примера.

Субъект А, читающий газету, замечает, что некто задерживается у скамьи и собирается присесть; Б, ищущий места на скамье, видит, что некто сидит на ней, развернув газету (фаза взаимонаправленности). А, поглядывая на незнакомца из-за своего укрытия, убеждается, что тот не имеет настораживающих примет внешности или недружественных намерений; к сходному выводу приходит Б (фаза взаимоотражения). Скамья длинная, так что Б опускается на нее, не помешав А; теперь оба, бегло встретившись взглядами, придают своим лицам выражение, гласящее: «Я не мешаю вам, а вы — мне» (фаза взаимоинформирования). После этого А погружается в чтение фельетона. Б — в свои размышления (фаза взаимоотключения). Таковы четыре фазы при минимальном контакте: когда ничего не произошло и не было сказано.

Чуть усложним пример. Наш А до такой степени отключился от присутствия Б рядом, на скамье, что громко хохотнул в каком-то месте фельетона. Это побудило Б повернуться к нему, что не ускользает от внимания А (контакт возобновился; фаза взаимонаправленности). Б, взглянув на А, схватывает, почему именно тот смеется, — ясно, например, что не над ним, Б, а над чем-то в газете; А, уловив взгляд Б, догадывается, что невольно привлек внимание незнакомца вырвавшимся смехом, а не чем-нибудь другим (фаза взаимоотражения). Далее А, не желая вторжения постороннего в свой отдых, «стирает» улыбку с лица и подчеркнуто вперяет взор в газету; это должно означать: «Мой смех не был обращен к вам»; Б, скажем, игнорирует эти знаки и продолжает заинтересованно смотреть на А; тот, явно контролируя ситуацию, не поддается на безмолвный призыв к диалогу (фаза взаимоинформирования сводится здесь к тому, что А проинформировал незнакомца о своей нерасположенности к беседе). Далее А и Б вновь забывают один о другом (фаза взаимоотключения).

Но допустим, Б не поверил в действительную закрытость А. Наш Б из фазы взаимоинформирования возвращается в предыдущую фазу и предпринимает уточняющее отражение партнера в своем сознании. При этом он решает: А скорее актерствует, ему требуется, видимо, загладить невольно вызванное у соседа впечатление несдержанности, и он усиленно демонстрирует неназойливость.



На самом же деле, как думается Б, этому человеку очень хочется поделиться с кем-нибудь своим весельем. «И похоже, — заключает Б, — я кажусь ему подходящим для этого партнером». И поскольку он и сам не прочь чем-нибудь развлечься, он решается на вопрос к А. По-разному может звучать этот вопрос, но суть его одна: «Что же там такого пишут?» Партнер А, со своей стороны, возвращается к отражению Б в своем сознании, чтобы уточнить: не подал ли он незнакомцу повод к бесцеремонности? И тот ли это слушатель, с которым приятно будет разделить веселье? «Нет, не тот», — подумалось А. Он отвечает сдержанно: «Да, так...» — и заслоняется газетой. Взаимоинформирование, кажется, окончено. Но произошло ли взаимоотключение?..

«Я ошибся, — думает теперь Б. — Не за того его принял. Или это я сам дал маху, интонацию выбрал неправильно?» Он чуть обескуражен и мысленно корит себя за обращение к незнакомому человеку. И от А это не ускользает: ведь он все-таки продолжает наблюдать за соседом. Теперь А чувствует себя неловко: «Человек-то не нахальный, а я его грубо отталкиваю. Почему бы мне с ним не поделиться?» Тут наш А, чуть опустив газету, говорит: «Нет, вы только послушайте!..» И читает вслух понравившуюся фразу из фельетона. Так взаимоинформирование начинается снова.

Обратим внимание: фазы во всех примерах формально одни и те же. Но в последнем примере фаза повторного отражения партнера стала богаче и тоньше по содержанию. Это справедливо как для Б, который глубже проникает в душевное состояние А, так и для А, который тоже начинает лучше видеть и чувствовать своего партнера. Оба выходят на уровень общения, который мы будем называть *конвенциональным*. (Словом «конвенция», или согласие, в психологии обозначают свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту, наиболее приемлемы и для субъекта, и для общества.)

### УРОВНИ ОБЩЕНИЯ. КОНВЕНЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Содержание фаз контакта определяется уровнем, на котором протекает общение. Начнем с уровня, представляющего собой полноценное человеческое общение. <sup>11111</sup>Только что мы назвали его «конвенциональным» и вскоре читатель поймет почему.

Фаза взаимонаправленности для партнера, выходящего на этот уровень общения, имеет следующее содержание. Человек испытывает потребность в контакте, у него возникает так называемая *установка на внешнюю коммуникацию* («поговорить бы с кем-нибудь»), усиленная тем, что имеется реальный партнер. Человек при этом интуитивно готовится к пристройке «рядом»: в качестве условия контакта им заранее принимается, что он будет то гово-

рящим, то слушающим. Ведь побуждая кого-то к контакту, следует обеспечить этому другому равноправные возможности пристройки «рядом». Таким образом, забота о партнере, готовность стать на его место встроены еще в фазу, предшествующую отражению конкретного собеседника!

А вот и иной вариант вступления в контакт на этом уровне: человек не испытывает потребности контакта, он занят своими мыслями, в это время к нему обращаются. И он тут же побуждает себя переключить внимание на того, кто к нему обратился; ведь в противном случае этот другой почувствует себя пристраивающимся «снизу» как бы выключившим ответ... А пристраиваться партнерам по существующим правилам вежливо только «рядом». Логика обоюдной изготовки к контакту тут проста: «Если я не забочусь о партнере, с какой стати ему заботиться обо мне?»

В обоих вариантах мы встречаем, таким образом, достаточно высокую культуру контакта, притом в фазе, когда контакт собственно еще и не начался... Подобная предупредительность к партнеру еще до его отражения в сознании свидетельствует об этической состоятельности человека и одновременно о его коммуникативной грамотности.

Перейдем к фазе взаимоотражения партнеров. На конвенциональном уровне общения «отразить партнера» означает, во-первых, *уловить его актуальную роль*. Во-вторых, что еще сложнее, уловить собственную актуальную роль *его глазами*. Наш Б в предыдущем примере это-то и предпринял: за формальной ролью Случайного встречного, которую старательно исполнил А, он сумел разглядеть едва выступающие части «ролевого веера» партнера и отметил, что сосед его — человек достаточно добродушный и общительный. Далее Б прикинул, каким он сам (в своей актуальной роли) выглядит в глазах партнера, и, основываясь на выражении лица А, счел, что и тот готов видеть в нем нечто большее, чем Случайного встречного. Так у Б созрело решение задать вопрос соседу. Отметим, что этот тонкий и наполовину интуитивный познавательный процесс занял у Б какие-то доли секунды. А партнера своего он все-таки «вычислил» верно!

Третья фаза — фаза взаимоинформирования — на конвенциональном уровне общения совсем не обязательно протекает гладко. В предыдущей фазе партнеры установили, каковы их ролевые ожидания друг к другу; однако теперь каждый из них вправе не подтвердить эти ожидания. Если так, то данная фаза общения имеет вид «конфронтации». Например, наш А поначалу решил отвергнуть контакт, предлагаемый ему соседом. Это решение основывалось на том, что А уловил актуальную роль Б не совсем четко, а главное — собственную актуальную роль глазами Б отразил неверно: ему подумалось, что его невольный смех воспринят соседом как бесцеремонное приглашение к контакту. Поэтому в порядке конфронтации А ушел от ответа на вопрос Б. Но, делая это, он, обратив внимание, продолжает заботиться о достоинстве партнера.

Ведь ни в его словах, ни в интонации не прозвучало некое «отвяжись»... Прозвучало лишь следующее: «Хотя я дал вам повод подумать, что ишу собеседника, это, поверьте, было не так; будем считать случившееся недоразумением». Партнер Б принимает эту информацию к сведению и сконфуженно умолкает. Он несколько задет, но он вправе упрекнуть скорее себя, чем соседа. Для него исключена, скажем, следующая реплика: «Да ладно, чего там хитрить, я ведь вижу: вы хотите прочесть мне выдержку из газеты». В такой реплике было бы что-то от самозваной пристройки «сверху» (притом, что партнер вовсе не изъявил готовности пристраиваться «снизу»). Этическая безупречность контакта сохраняется, невзирая на конфронтация.

Если в третьей фазе партнеры избирают путь «конгруэнция» (взаимосогласия), т. е. подтверждают взаимные ролевые ожидания, то это на конвенциональном уровне общения обязательно ведет к нарастающему раскрытию своего «ролевого веера» каждым из партнеров. Однако оба не забывают считаться друг с другом и с ситуацией в целом. Один сделал первый шаг в самораскрытии; второй, отвечая, раскрывает свой «веер» лишь чуть-чуть больше, чем партнер. Иначе, ведь получается вызов партнеру: я дескать, душа нараспашку, а ты?.. Нет, так не годится. (Постепенно, делая, как в шахматах, ход за ходом, партнеры раскрывают свои «веера» до определенной ширины, уместной в данной ситуации.) Но не более того!.. Например, ситуация случайного знакомства А и Б в парке позволяет им разговаривать на любые темы и обмениваться телефонами для дальнейших встреч. Но она еще не позволяет одному из них попросить у другого помочь ему в его семейных трудностях или денег взаймы...

Четвертая фаза контакта — взаимоотключение — на конвенциональном уровне общения опять-таки протекает в духе равноправия партнеров и их обостренного внимания друг к другу. В случае конгруэнции (взаимосогласия) оба заботятся о том, чтобы не навязывать свою персону другому после того, как тема беседы окажется исчерпанной. Поэтому незадолго до ее исчерпания каждый уже заготавливает реплику под занавес, что-нибудь вроде: «Ну счастливо! Интересно было побеседовать». Уйти без такой фразы и соответствующего теплого взгляда значит нанести партнеру незаслуженный укол. В случае же конфронтации партнеры, свертывая контакт, оставляют друг другу право на собственное мнение. Прощальная реплика после дискуссии, не приведшей к единству взглядов, будет примерно так и звучать: «Знаете, я все же остаюсь при своем мнении... Всего доброго, интересно было побеседовать». Нередко не сошедшиеся во взглядах партнеры, свертывая контакт, дают понять друг другу, что спор следовало бы как-нибудь продолжить. И расходятся скорее оппонентами, чем врагами.

Контакт на конвенциональном уровне, как видно из сказанного, требует от партнеров высокой культуры общения. Умение «держаться» диалог на этом уровне, а тем более «приводить» его к такому уровню

можно уподобить сложному искусству, для овладения которым иному человеку приходится годами работать над собой.

Конвенциональный уровень общения можно считать оптимальным для разрешения личных и межличностных проблем в человеческих контактах. В реальном же общении людей обнаруживаются уровни, как лежащие ниже конвенционального, так и находящиеся выше него. Самый низкий уровень общения мы будем называть «*примитивным*». Между примитивным и конвенциональным уровнями есть еще два: «*манипулятивный*» и «*стандартизованный*».

Самым высоким уровнем общения издревле считается «*духовный*». Между духовным и конвенциональным уровнями располагаются еще два: «*игровой*» и «*деловой*». Все названные уровни общения будут рассмотрены в последующих параграфах. Но для постижения особенностей каждого из них эталоном для нас будет оставаться только что очерченный оптимальный уровень общения: конвенциональный.

### ПРИМИТИВНЫЙ УРОВЕНЬ

Общая характеристика того, кто опускается до примитивного уровня в контакте, такова: *для него собеседник не партнер, а предмет, нужный либо мешающий*. Если нужный, надо им овладеть; если мешающий, надо его оттолкнуть. Отсюда все особенности фаз общения на примитивном уровне диалога

*Фаза направленности на партнера.* Вариант *п е р в ы й*: субъект испытывает потребность в контакте, тем более что перед ним реальный слушатель. Однако нашему субъекту при изготовке к контакту и в голову не приходит, что собеседника нельзя считать «предметом для слушания», что тот и сам должен в любую секунду иметь возможность высказаться. В этой возможности собеседнику заранее отказывается, так что, если он начнет что-то говорить в ответ, это будет «неправильно», и следует призвать его к порядку... Итак, в самой изготовке к контакту на примитивном уровне содержится пристройка «сверху». Вариант *в т о р о й*: к нашему субъекту обращаются, между тем он не расположен к контакту. А не расположен — значит, и не обязан отвечать! «Говорящий предмет» отвлекает от чего-то своего, раздражает: хорошо бы убрать его если не словом, то жестом, обозначающим «закрой рот». И снова — откровенная пристройка к собеседнику «сверху».

*Фаза отражения партнера.* Актуальная роль партнера нашим субъектом не улавливается; взамен этого в ход идут шаблоны восприятия, с помощью которых можно описать данный «предмет», например: большой он или маленький (атлетического сложения или шуплый). Это существенно: если большой, с ним надо поосторожнее... И тогда мимика и жесты нашего субъекта сразу переключаются на пристройку «снизу». Если шуплый, можно не церемониться, уверенно занимает позиция «сверху». Существенны наружность, одежда. «Очкарик», «в шляпе», «расфуфыренный» или «не из наших по внеш-

ности» — это, конечно, сразу дает дополнительные основания для пристройки «сверху». То же с возрастом, полом. «Бабуся», «дед-сморчок», «пацан», «соплячка», «фифочка», «лупоглазая зануда с книжкой» и т. п. — все это не те фигуры, перед коими следует пасовать. Что касается улавливания собственной актуальной роли глазами партнера, то до таких тонкостей дело не доходит; наш субъект, пристраивается ли он «снизу» или «сверху», наивно убежден: его видят таким, каким он сам себя видит или за кого себя выдает...

*Фаза взаимоинформирования.* Наш субъект без малейших ограничений изнутри выражает свою симпатию «предмету», который нравится, или антипатию тому, кто не нравится. Выражение симпатии в случае пристройки «снизу» льстивое, в случае пристройки «сверху» беспардонное. Почему бы, например, нравящуюся девушку тут же и не обнять?... Почему бы шуплого гражданина, мешающего подойти к прилавку, попросту не оттолкнуть, да так, чтобы отлетел подальше? Очередь?... Ну, а что она мне сделает, эта очередь? Шуметь можете сколько угодно: что вам еще остается, слабакам...

В случае конгруэнции (установки на согласие, соответствие) наш субъект распахивает свой небогатый ролевой веер во всю ширь и искренне, шумно обижается, если партнер не делает того же самого. В случае конфронтации со слабым партнером он не останавливается перед рукоприкладством, с сильнейшим — без смущения переходит от робкого натиска и угроз к постыдному отступлению и заискиванию. То, что он при этом смешон, жалок, до его сознания, скорее всего, не доходит.

*Фаза отключения от партнера* для него не проблема. Если в предыдущей фазе имела место конфронтация, то со слабым партнером он заканчивает контакт ругательствами и насмешками, а с сильным — извинениями либо угрозами (угрозы произносятся тогда, когда партнер уже отошел на безопасное расстояние). Если же имела место конгруэнция, то наш субъект, получивший желаемое от партнера, не скрывает своей скуки. Вы видите его пустые глаза или неприкрытый зевок — ему ведь больше от вас ничего не надо. Он вообще способен в самый разгар беседы повернуться к вам спиной и, не прощаясь, отправиться восвояси; у него есть дела поважней, а вы «не та птица», чтобы исполнять перед вами ритуалы...

Вот пример того, как может выглядеть коммуникация с примитивным партнером в нашей типовой ситуации: А сидит на скамье, читая газету. Другой человек, Б, проходящий мимо, испытывает желание сесть и с маху садится рядом с А, не заботясь о том, потеснил ли он его. Однако потеснил, и А, багровея от возмущения, упирается всем телом в занимаемое место. Это знак: «Неплохо бы кое-кому отодвинуться». Наш Б, бегло изучив А и придя к выводу, что тот «очкарик», «расфуфыренный» да еще «не наш по внешности», нарочито разваливается на скамье. Физическое преимущество за ним. Пристройка «сверху» реализована.

Поскольку А видит, с кем имеет дело, он принимает решение

чуть отсесть (благо есть куда). Б удовлетворен и бесцеремонно разглядывает соседа. Ему ясно, что тот спасовал, а значит, и дальше будет пасовать. Поэтому через минуту он лениво спрашивает случайного встречного: «Ну? Что пишут?» Если тот не отвечает, Б интересуется, не оглох ли он... Наш А принужден либо искать другую скамью, либо дать отпор наглецу. Как именно он это сделает — вопрос отдельный. Уверенный в себе человек, не доводя дело до драки, находит два-три негромких слова, производящих на Б должное впечатление. Впрочем, в любом случае А следует быть готовым к тому, что Б захочет испытать его на сопротивляемость. И если перспектива драки в общественном месте (даже с верными шансами на победу) все-таки не улыбается нашему А, ему лучше хладнокровно уйти, не опускаясь до примитивизма своего случайного партнера. Для ухода иногда требуется ббльшая сила духа, чем для того, чтобы остаться и «победить». Мало чести в такой победе.

Еще большей силы духа — и вдобавок незаурядного мастерства в общении — требует другой подход к примитивному партнеру, подход, который мог бы называться гум а н и с т и ч е с к и м. В его основе — своего рода жалость к Б, который, очевидно, не нашел в жизни иных форм самоутверждения, кроме вызывающей наглости. Владая этим подходом, А может поступить, например, так. Отодвинуться от непрошеного соседа, миролюбиво взглянуть на него и весело спросить: «Жарко?» или «Устали?» «М-гм», — неопределенно и мрачно промычит тот в ответ. «Скамья у нас неплохая, жаль, тени маловато, — как бы приглашает его к беседе А. И тут же спохватывается: — Впрочем, извините, не буду вам мешать». С этими словами он целиком уходит в чтение газеты. Главное сделано: взят спокойный и человеческий тон, атмосфера назревающего скандала улетучилась.

Далее Б может в своей манере спросить: «Ну? Что там пишут?» Но А уже держит инициативу в своих руках и попросту не отвечает. «Оглох, что ли?..» Но А продолжает молчать. Лишь после третьего обращения он опускает свою газету: «Вы что-то сказали?» — «Я говорю, уши что ли заложило?» — «Это вы мне?.. Извините, но давайте-ка отдыхать порознь: я не мешаю вам, а вы мне, договорились?» И снова — в газету... Партнер поставлен на место. Если же он продолжает лютовать, А вынужден отложить газету и со вздохом сказать: «Я смотрю, вы не отдыхаете, а нервничаете. Что это с вами?» Б обескуражен: ему не дают повода похамить! А делать это без повода как-никак глупо. Теперь он может дать выход злобе, процевив, например, ругательство, но А в ответ: «Да будет вам, наслаждались бы лучше свежим воздухом!» И снова за чтение...

Другой пример столкновения с примитивным партнером. А сидит за столиком в кафе вместе со спутницей. У них свой разговор, представляющий интерес для обоих. К столику подсаживается некий Б, полный жажды общения. Беседующая пара для него «предмет», который можно использовать, — тем более, что в облике А нет черт,

производящих устрашающее впечатление. «Вот я слышу, вы о театре,— вступает Б.— А я вам так скажу: чепуха все это...» И продолжает свое, не смущаясь ироническим выражением на лицах слушателей. Здесь А обязан сохранить присутствие духа, чтобы приветливо прервать его через минуту: «Спасибо. Мы примем к сведению ваше мнение». После этого он как ни в чем не бывало поворачивается к спутнице и заговаривает с ней на какую угодно нейтральную тему. Обиженный тем, что его не выслушали, Б может взорваться. Если это взрыв ругательств и угроз, для А лучше всего такой тон: «Что с вами? Ради бога, успокойтесь!» Если же Б простодушно выражает свое огорчение и назойливо требует внимания, А говорит: «Ну, пожалуйста, пожалуйста! Мы вас слушаем». Если гневные демарши Б привлекают (шумом) внимание окружающих и к столику движется метрдотель, то лучший ход для А — взять Б под защиту: «Товарищ немного погорячился, ничего страшного». После этого Б скорее всего начнет искать стул за другим столиком.

Поставить на место примитивного партнера — искусство, которым подчас не владеют довольно умные люди, в то время как куда менее умные, но зато хладнокровные с этим без труда справляются. Правда, иногда это бывает неприятно видеть: осаживая примитивного нахала, другой нахал, отнюдь не примитивный, с наслаждением топчет его человеческое достоинство, делает его посмешищем на глазах у всех. Давно известно: тот, кто ценит человеческое достоинство вообще, не станет попирать его даже в субъекте, чье поведение отвратительно. Примитивный партнер общения в известном смысле ущербен, реагировать на него столь же примитивно значит расписаться в собственной ущербности. Прочитать и унизить — все-таки разные вещи.

Следует добавить к этому, что фигура примитивного партнера, встающая с этих страниц, скорее абстракция, чем реальность. Даже тот, кто ведет себя примитивнейшим образом (например, в пьяном виде или в ожесточении) все-таки способен в других ситуациях к общению на более высоких уровнях. А тот, кто умеет общаться, способен к этим возможностям в другом человеке, так сказать, воззвать — во имя человеческого достоинства: своего, его, нашего.

### МАНИПУЛЯТИВНЫЙ УРОВЕНЬ

Этот уровень общения занимает промежуточное положение между примитивным и конвенциональным. Субъект, избирающий партнерство на этом уровне, по своему подходу к другому человеку близок к примитивному участнику диалога, но по исполнительским возможностям приближается к конвенциональному уровню общения. В целом характеристика этого субъекта («манипулятора») такова: *для него партнер — соперник в игре, которую непременно надо выиграть*. Выигрыш означает выгоду: если не материальную или житейскую, то, по крайней мере, психологическую. Психологическая же «выгода», с точки зрения манипулятора, заключается в том,

чтобы надежно пристроиться к партнеру «сверху» и иметь возможность безнаказанно наносить ему «уколы». Общение, изначально ориентированное на такого рода выигрыш, будем называть «манипуляцией».

Начнем с анализа простейших манипуляций. Ученица, сидящая на одной из первых парт, встречает учительницу восторженным взглядом и не сводит глаз с ее нового платья. Из уст девочки прямо-таки рвется восклицание: «Какое чудесное платье! Как вы в нем хороши!» Девочка ловит ответный взгляд учительницы и не успокаивается, пока не прочтет в нем признательности. Эта назойливость и выдает манипуляцию ученицы. По всей видимости, она не подготавливалась к уроку и, пытаясь вызвать к себе расположение учительницы, надеется, что ее не вызовут к доске или, вызвав, не станут спрашивать слишком строго. Манипуляция рассчитана на житейский выигрыш. Возможны и какие-то другие мотивы манипуляции. Например: учительница — классный руководитель; предстоит классное собрание, на котором, как ожидает девочка, ее будут жестоко критиковать одноклассники; желательно заранее заручиться поддержкой учительницы.

Ученик во время экзамена начинает отвечать по билету и вдруг, словно прервав себя, обращается к педагогу: «Иван Иванович, знаете, это место всегда было для меня волнующей загадкой. Почему получается так, что...» — и тут он ставит перед преподавателем вопрос, на который должен был ответить сам... Расчет прост: ученик знает, что этот преподаватель увлечен своим предметом и готов растаять, если кто-то из учащихся увидит здесь «волнующие загадки». Как это ни курьезно, иной педагог принимается с жаром растолковывать экзаменуемому, «этому пытливому юноше», то, что следовало бы выслушать от него самого. А «пытливый юноша», зная материал весьма поверхностно, путем манипуляции зарабатывает себе четверку, если не пятерку.

Иной ученик-подросток, видя, что учительница не справляется со своими нервами, намеренно доводит ее на уроке до вспышки, выходящей за рамки педагогической этики. Теперь в качестве «пострадавшего» от ее вспышки он хватается свой портфель и «гордо» покидает класс. Он правильно рассчитал, что учительница не решится дать этому делу огласку и дальнейший ход, поскольку сама выглядела в эпизоде не лучшим образом. В дальнейшем, если учительнице недостает принципиальности, он еще не раз попытается извлечь из случившегося выгоду для себя, изображая «несправедливо обиженного».

А вот простая манипуляция, приносящая манипулятору не столько житейский, сколько психологический выигрыш (в его понимании). Преподавательница средних лет, ласково обращаясь к молодой учительнице, побуждает ту искренне поделиться своими трудностями и сомнениями. Она благосклонно слушает ее исповедь и вдруг обрывает: «Какие вы глупости несете — уши вянут!» На самом деле ради этой фразы и затеян был весь разговор. Обычно



его затевают в присутствии третьих лиц, чтобы «утвердиться» над наивной собеседницей на глазах у «публики». Собеседница, как правило, обескуражена: ведь она приняла позицию «снизу» в расчете на поглаживания, а оказалось, ее поставили в эту позицию, чтобы уколоть. Теперь, пытаясь нанести ответный укол, она будет выглядеть смешной и беспомощной, что и требовалось манипулятору!

В фазе *направленности на партнера* манипулятор заранее изготавливается к подчинению себе собеседника, к пристраиванию к нему «сверху». В фазе *отражения партнера* манипулятор неплохо улавливает его актуальную роль и собственную актуальную роль его глазами, но делается все это как «расставление ловушки». Схватываются те особенности собеседника, которые можно использовать как его слабые места. Например, собеседник самолюбив и печется о сохранении собственного достоинства. Следовательно, он не позволит, чтобы к нему пристраивались «сверху». Что ж, тогда надо усыпить его бдительность, пристроившись «снизу». Это и осуществляется манипулятором в следующей фазе — *взаимонормирования*. Если преследуется житейская (либо материальная) выгода, манипулятор льстит партнеру до самого конца диалога, всячески избегая конфронтации. Получив отказ, он свертывает контакт, продолжая демонстрировать покорность обстоятельствам и свое «понимание» собеседника. Он надеется, что в следующий раз собеседник, тронутый его льстивым обхождением, все же уступит. И как часто он не ошибается!

Если преследуется «чисто психологическая» выгода (выигрывает в понимании манипулятора), в ход идет опять-таки лесть, усыпляющая бдительность партнера. Но как только партнер расслабился и приоткрыл свой «ролевой веер», ему наносится давно заготовленный укол, притом в наиболее чувствительное из открывшихся мест.

Когда партнер тщательно закрыт и выступает под маской стандартизированной вежливости и ни к чему не обязывающей любезности, манипулятор делает ряд «выпадов», чтобы обнажить истинное лицо собеседника. Он пускает «пробные шары»: то это льстивая фраза, то рискованная шутка, граничащая с насмешкой, то жалобный тон в расчете на человеческое участие партнера и т. д. Чутко улавливаются реакции собеседника; тактика, не принесшая успеха, мгновенно отбрасывается во имя другой, сулящей «успех». Человек умный, ладнокровный и имеющий большой опыт сопротивления манипуляторам, держится не подавая виду; он в глубине души забавляется, наблюдая, как манипулятор пробует играть им, как кошка с мышкой... Принц Гамлет спрашивает у приставленных к нему лазутчиков короля, Розенкранца и Гильденстерна: «Вы умеете играть на флейте?» Получив, как и ожидалось, отрицательный ответ, он насмешливо осведомляет их, что как инструмент он куда сложнее флейты.

«Противоманипулятивная защита», «антиманипулятивный блок» требуют от личности большой зрелости и выдержки; встречаются неглупые и честные люди, позорно пасующие перед манипулятором.

Им кажется, что единственный ответ на его игру — это «контригра», т. е. умение самому превратиться в манипулятора. Но им недостает хитрости и коварства, чтобы переиграть столь трудного партнера. В действительности г л а в н о е, что здесь необходимо, — это умение «не подыгрывать», «*выходить из игры*».

...Идет совещание серьезных и деловых людей. В президиуме — немолодая женщина, лицо, облеченное определенной властью и пользующееся заслуженным авторитетом, но, увы, с замашками манипулятора. В первом ряду напротив нее оказывается один из молодых специалистов; у него были с ней столкновения по работе, и ей хочется его проучить. Невзначай она роняет свою шариковую ручку к его ногам. Как воспитанный человек он, естественно, поднимает и возвращает ей ручку. Через некоторое время она роняет ее второй раз, он снова поднимает... На четвертый раз (случай взят из жизни) молодой человек, нагибаясь за ручкой, слышит смешки аудитории... Но ему со второго раза стало ясно, что на это и рассчитывала женщина. Она, по-видимому, надеялась и на большее — на то, что, поставленный в неловкое положение, он побагровеет и сделает глупость: например, откажется поднять ручку, демонстративно покинет первый ряд либо что-нибудь скажет срывающимся от обиды голосом... Молодой человек избрал самый верный способ «противоманипулятивной защиты»: пять раз подряд поднял и вернул даме ручку с невозмутимо-вежливым видом, ни одним мускулом лица не показав своего душевного состояния. На пятый раз, кстати, смешков поубавилось: у многих происходящее вызвало чувство неловкости. Женщина явно переборщила с пятым разом и тем самым, выражая жоголевским языком, «сама себя высекла». Ей, впрочем, хватило ума отказаться от шестой попытки...

Приведем примеры более сложных манипуляций. Некто взял у знакомого денег взаймы и хочет максимально оттянуть срок возврата долга. Обычно в таких случаях стараются не попадаться кредитору на глаза и велят домашним, узнав его голос в трубке, отвечать: «Нет дома». Но наш персонаж — манипулятор и действует иным образом. Он придумывает, например, какую услугу срочно оказать своему кредитору. Тот, как ему известно, давно мечтал о таком-то двухтомнике. Манипулятор без всякого ущерба для себя (а иногда и с выгодой) добывает знакомому этот двухтомник. Знакомый, купив желаемое, искренне благодарен манипулятору; на этом фоне вопрос: «Когда вернешь долг?» — кажется уже бестактным, мелочным.

Другой вариант: манипулятор просит о некоей услуге именно своего кредитора, причем выбирается услуга, которая для того не слишком обременительна. Например, у кредитора есть добрый знакомый — врач, и манипулятор просит, чтобы этот врач принял его тетку. Вскоре выясняется, что тетке «стало хуже» после начатого лечения и часть вины за это поневоле ложится на кредитора. «Тоже мне! — говорит манипулятор. — Нашел лекарства!» Теперь кредитору неловко напомнить о долге из-за чувства вины.

Опишем в заключение манипуляцию, носящую более невинный, но скрытый характер. Хозяйка дома жалуется гостю на нездоровье, провоцируя ту на проявления участия. «А вы не пробовали такое-то средство?» — интересуется гостя. «Да, но это не помогло». — «А обращались ли вы к таким-то специалистам?» — «Да, но один говорит свое, другой — свое». — «А становится ли вам легче, если побольше отдыхать?» — «Да, но где мне найти время для отдыха?..» После этого гостя оказывается в трудном положении. Сбросить со счетов жалобы хозяйки невозможно; сказать: «Ну, ничего, пройдет» — это прозвучало бы поверхностно и глупо; предложить знакомой свою постоянную помощь, например, в домашней работе несерьезно, так как у самой гостьи, вдобавок живущей не близко, хватает собственных хлопот... Остается помолчать, сохраняя на лице сочувственное выражение. Тем временем хозяйка втайне наслаждается произведенным эффектом. Она вырвала у гостьи «поглаживания» (проявления участия), за которые можно не платить ответными поглаживаниями, а ведь это уже пристройка «сверху»... К тому же гостю продемонстрировано, как мало стоят ее участливые порывы... Это уже тайный «укол»!

Манипуляции весьма разнообразны по технике и целям; манипуляторы не обязательно действуют по осознанному плану, — у некоторых это происходит «как-то само собой», подсознательно, так что они искренне обижаются, если их уличают в нечестной игре. Иногда лишь в процессе длительного психологического тренинга человеку удается открыть глаза на то, что в его манере общения — масса незамечаемых им, ставших привычными манипулятивных «ходов». Однозначно отрицательное отношение к манипулятивной тактике общения было бы, очевидно, неверным. Потребность «выигрыша» во что бы то ни стало, безусловно, отражает эгоцентризм субъекта, однако эгоцентричны ведь не только корыстные, жестокие и холодные люди, но и люди глубоко неудовлетворенные жизнью, несчастливые. И воспитанному человеку приходится подчас закрывать глаза на нечестным путем вырываемые манипулятором «поглаживания», на его потуги самоутвердиться в жизни хотя бы за счет удовлетворения: ну вот, опять удалось пристроиться «сверху»... В иных случаях манипулятор жалок, и многие подыгрывают ему из жалости.

Манипулятивная тактика подчас улавливается и в действиях партнера, который лишен эгоцентрических побуждений и поступает подобным образом, помышляя о благе собеседника. Так подчас работает психотерапевт со своим пациентом или воспитатель со своим воспитуемым. Сказать о них, что они «манипулируют» людьми, будет верно лишь в том случае, если ими движут своекорыстные интересы. А поскольку это не так, их искусный контакт с пациентом или учеником относится не к манипулятивному, а к игровому уровню общения, о котором речь впереди.

Этот уровень опять-таки занимает промежуточное положение между примитивным и конвенциональным: резко отличаясь от примитивного и манипулятивного уровней общения, он «не дотягивает» до конвенционального по той причине, что подлинного ролевого взаимодействия при нем не происходит. Как видно из самого названия этого уровня, общение здесь основывается на неких стандартах, а не на взаимном схватывании партнерами актуальных ролей друг друга и постепенном разворачивании каждым из них своего «ролевого веера». Другим названием этой формы общения может быть «контакт масок».

Фаза *направленности на партнера* здесь неудовлетворительна в связи с тем, что подлинного желанья контакта или подлинной готовности к общению не отмечается. Нерасположенность к контакту может иметь множество причин. Вот некоторые из них: чувство обиды и недоверия (хочется отгородиться от партнера), страх общения (потому что по прошлому опыту оно чаще приносило разочарования и обиды, чем радость), лень в отношении общения (потому что человек «экономит» душевные силы, которые надо потратить на другого, вступая с ним в контакт), безразличие к другим (человек слишком занят собой, либо высокомерно убежден, что он «выше» окружающих), наконец, просто усталость (не хватает сил на контакты).

В любом случае эта нерасположенность к общению вступает в противоречие с существующими нормами человеческого общежития, обязывающими к контактам. Общаться принято, но неохота. Как бы найти способ общаться не общаясь?.. Такой способ есть: надо «надеть маску». Последние слова можно было бы написать и без кавычек: человек располагает «нервно-мускульным гримом», он может придать лицу, тону, позе, жестикеляции определенные характеристики, которые, по существу, ничем не отличаются от надевания настоящей маски или маскарадного костюма. Итак, в этой фазе человек не готовится к партнерству, а надевает маску, с помощью которой надеется обойтись минимумом усилий (да и минимумом контакта).

Это может быть, условно говоря, «маска нуля», основной смысл которой выражается словами: «Я вас не трогаю — вы меня не трогайте». Таковы маска безучастности, маска вежливости, маска любезности. Встретить эти маски можно ежедневно: например, в городском транспорте. Существуют определенные стандарты выражения лица при поездке в переполненном автобусе. Тот, кто не удерживает эту маску на лице (раздраженный, пьяный, не в меру развеселившийся человек), непременно поймает на себе косые взгляды окружающих.

Есть «маска тигра»: чтобы боялись. Такова маска агрессивности, которую можно увидеть на лице подростков, объединившихся в уличную компанию. Или маска высокомерия, маска неприступности, — их иногда носят люди, от которых зависят другие, и любо-

пытно: чем ниже истинный социальный ранг такого субъекта, тем неприступнее он выглядит (швейцар ресторана, официантка, водитель такси, приемщик ателье и т. д.).

Есть «маска зайца»: чтобы не навлечь на себя гнев или насмешку сильных. Маску послушания подчас видит педагог на лицах иных учеников, когда он входит в класс. Маску робости надевает подчиненный перед дверью кабинета вспыльчивого начальника. Маска угодливости появляется на лице просителя, стучащегося в эту дверь. Есть даже «маска клоуна»: ею заранее прикрывают лицо, чтобы не быть принятым всерьез. Таковы маска бесшабашности, маска чудаковатости, маска простодушия: их иногда встречаем на лице того, кто вне очереди протягивает свой чек продавцу за прилавком.

Существует и особая маска уязвимости: она гласит «не трогайте меня, без вас тошно» или «мне плохо, а тут еще вы пристали со своими разговорами». Это выражение лица бывает, например, у тяжело заикающихся перед тем, как им предстоит вступить в контакт, и их можно понять: ведь процесс говорения видится им как мука и позор.

Стало быть, маска «готтва» уже в первой фазе контакта. Во второй — в фазе *отражения партнера* — субъект, в первую очередь, озабочен тем, «чего ему (партнеру) от меня надо». Это сводит восприятие актуальной роли другого человека к оценке лишь того, насколько он «опасен», т. е. насколько активен в своем стремлении «снять с меня мою маску». Одновременно субъекта беспокоит, соответствует ли он принятым стандартам внешнего вида, тона, манер, иначе говоря — «не видно ли партнеру чего-то еще, кроме моей маски (что крайне нежелательно)»; к этому и сводится восприятие себя глазами другого. Нечего и говорить, что при такой настроенности субъект ни партнера, ни себя его глазами по-настоящему не видит — да и видеть не хочет! Ведь у него скорее побуждение создать видимость контакта, чем вступить в контакт.

В третьей фазе — *взаимоинформирования* — маска как бы заостряется, делается подчеркнутой; тем самым субъект «информирует» партнера о своем стремлении как можно скорее свернуть контакт, жестами «говоря» ему: «Я вас не трогаю — вы меня не трогайте», или «Проваливайте, пока вам не досталось», или «Я на минутку, сейчас исчезну, извините», или «Что возьмешь с такого, как я», или, наконец, «Мне плохо, а тут еще вы со своими разговорами». Беседа может иметь благоприятный смысл для субъекта, но конгруэнции все же не происходит: «ролевой веер» субъекта скрыт за маской. И собеседника охватывает неприятное чувство: он ничего худого не сказал, напротив, а с ним как-то... не по-человечески. Другими словами, даже конгруэнция здесь напоминает конфронтацию. В случае же действительной конфронтации только побелевшие губы или покрасневшие уши человека в маске выдают бурю его чувств, маска каменеет; в лучшем случае одну маску сменяет другая (например, «маску клоуна» — «маску тигра»), а подлинного общения все равно нет.

Нет его и в четвертой фазе: *отключение от партнера* какое-то деревянное, безэмоциональное, если даже вежливое, то излишне церемонное, так что у собеседника остается о нашем субъекте неприятное впечатление — тяжелый, неискренний, скрытный человек, а за скрытностью, возможно, прячутся плохие намерения... А как еще отнестись к человеку, если он держится столь странным образом, а не живо и естественно?

Такое суждение о «человеке в маске» зачастую легковесно и ошибочно. Есть немало людей, надевающих на себя маски из мучительной застенчивости и неуверенности в себе. Иногда требуется немалый жизненный опыт, чтобы сразу отличить маску безразличия на лице самоуверенного хама и на лице стеснительного чудака, — настолько сходной бывает «поверхность». Встречаясь с партнером в маске, мы непрозвольно надеваем ее и сами, а это, как уже говорилось, мешает правильному восприятию другого человека. Контакт масок самый яркий пример так называемого «формального общения». Чтобы сделать его хотя бы чуть-чуть менее формальным, искушенные в контактах люди набираются терпения и прибегают к исполнению актерской роли.

Вообразим себе сцену — учительница оставила ученика в классе для разговора с глазу на глаз и видит: тот в маске. Это, например, маска безучастности и одновременно вызывающей неприступности. «Хоть кол на голове теши!» — злится про себя учительница. Но досады своей не выдает и, незаметно наблюдая за подопечным, ищет «ходы» для снятия с него маски. Они могут быть самыми разными; главное, *создав у партнера определенные ожидания, не подтврдить их*. Скажем, учительница спокойно и холодно перечисляет факты нарушений дисциплины этим учеником и, кажется, идет к какому-то крутому выводу (маска на его лице все больше каменеет). Неожиданно переменяв тон, она спрашивает, где его носовой платок. И по-матерински ворча, вытирает платком несуществующую кляксу на его лбу (маска внезапно дрогнула, хотя бы на миг спала). А дальше: «Ну ладно, вернемся к твоему поведению. Что ты сам об этом думаешь?»

Другой вариант. Разговор начинается учительницей по-хорошему, хотя она отлично видит, что ученик не верит ей и все более упрямо замыкается в себе. Очевидно, он ждет, что дело закончится призывами к его совести, доброте и т. п. Ему уже кажется, что он вот-вот пристрится к собеседнику «сверху» в своей неразумной оппозиции к старшим и ко всему, что они говорят. Но вдруг учительница меняет тон и насмешливо отзывается о каком-либо увлечении подопечного или о его компании. Маска падает, ученик протестует, возражает. Теперь его надо выслушать не перебивая. Далее учительница заявляет, что она остается при своем мнении, либо, наоборот, выражает готовность обдумать и пересмотреть это мнение. Как бы то ни было, ситуация формального общения отчасти преодолена.

Все это внешне напоминает манипуляции (учительница пытается снять маску с ученика, подобно тому как это любит делать

манипулятор со своими партнерами). Однако сходство чисто внешнее: у учительницы в отличие от манипулятора нет корыстной цели контакта. Она искренне озабочена тем, что происходит с ее подопечным, она думает о его пользе, и только умственно отсталый или патологический упрямец не почувствует этого в беседе. Поэтому ее «ходы» следует отнести не к манипулятивному, а к игровому уровню общения, о котором речь впереди.

### ИГРОВОЙ УРОВЕНЬ

Теперь мы перешли к уровню общения, которые располагаются «над» конвенциональным, т. е., обладая полнотой и человечностью последнего, превосходит его тонкостью содержания и богатством откликов. Этими качествами отличается среди прочих игровое общение.

В фазу *направленности на партнера* здесь не просто встроена забота о том, чтобы он имел принципиальную возможность пристройки «рядом». Здесь заранее есть живой интерес к личным особенностям собеседника, к его «ролевому вееру», причем интерес не своекорыстный, а проникнутый симпатией к человеку. Этот особый нюанс контакта — интерес к другому — привносит в предстоящее общение дух праздничной приподнятости. Так чувствуем мы себя, приглашая кого-то нравящегося на танец, либо усаживаясь перед телевизором в предвкушении хорошего фильма, либо берясь за газету с незаполненным кроссвордом. Из сказанного следует, между прочим, что на игровой уровень общения (как и на другие высокие уровни) мы выходим лишь с теми людьми, которых хотя бы немного уже знаем и с которыми нас связывает определенное чувство — если не взаимное, то, по крайней мере, еще не омраченное обидами и разочарованиями.

В фазе *отражения партнера* это чувство обеспечивает нам обостренное восприятие его «ролевого веера» с особой чувствительностью к его индивидуальным ролям. Что касается схватывания собственной актуальной роли его глазами, то здесь нам свойственно приписывать собеседнику интерес и доброжелательность, присущие в таком контакте нам самим. Кстати, заинтересованность — наша собственная и приписываемая партнеру — вполне законна. Разве человек менее интересный объект, чем природа (например, озеро, вулкан, обитатели океана), или техника (схема, прибор, автомобиль), или произведение искусства (картина, статуя, звучащая музыка)? В сущности, любой встречный полон для нас проблем и загадок как явление высочайшего уровня сложности, — мы просто забываем об этом, оглушенные своими хлопотами, обидами, подозрениями или усталостью. Но об этом не забывают (и напоминают нам) большие поэты, такие, как Уолт Уитмен или Александр Блок. Вообще, об этом изо дня в день напоминает нам искусство, пришедшее в дома с радиоприемниками и телевизорами. Даже смотря посредственный фильм, где все-таки нас побуж-

дают исследовать движения души ничем не примечательного персонажа, мы отчасти сливаемся с ним: ведь в нем есть что-то симпатичное, «наше». Отчего же, выходя на улицу или на лестничную площадку, мы вдруг утрачиваем драгоценную способность видеть «наше» в других?..

Думается, вот отчего: недостает симпатии к людям, недостает веры в их симпатию к нам. И можно умом признавать: да, человек, вообще, не менее сложен и интересен, чем, скажем, атом; а вот в сердце ничто не шевелится, и мир людей «серееет» на глазах... Зато сколько радости, когда на этом «сером фоне» возникает кто-то, вызывающий симпатию, будящий в нас участие, интерес! Лучше всего раскрыть специфику игрового уровня общения, обратившись к психологии влюбленности. Имеются в виду не обязательно отношения полов; это понятие шире. Можно быть влюбленным в преподавателя, в живущего по соседству одинокого старика, в чужого ребенка, в киноактера, знакомого только по экрану...

В третьей фазе контакта — фазе *информирования партнера*, или взаимоинформирования, — «игровой» уровень общения целиком подтверждает свое название. Субъекту хочется быть интересным для своего партнера, и он произвольно «играет», чтобы «интересно выглядеть». Взгляните на лицо девушки, когда она беседует с нравящимся парнем: это не то лицо, что дома, на кухне... Да и парень смотрится не так, как в своей компании или на волейбольной площадке. Здесь не обязательно сразу понравиться партнеру: главное — заинтересовать, заинтриговать его, а для этого надо чрезвычайно чутко улавливать его реакции в беседе, следить за его «ролевым веером» и контролировать собственный, чтобы не испортить игру бестактностью, поспешностью, неповоротливостью или излишним напором.

«Играют» в этом смысле по-разному. Можно радостно разделять суждения собеседника: наполовину от души, наполовину из потребности удержать, не разрушить приятный контакт. Такова конгруэнтность на этом уровне общения. Ценность возникшей человеческой связи — на первом месте. То, с чем не согласен, хочется обдумать отдельно, в одиночку: а вдруг я неправ, а прав мой симпатичный собеседник? С выводами спешить незачем; неспроста же он мыслит так, а не этак; что-то за этим стоит. Несогласие — повод для дальнейших встреч и разговоров.

Можно пойти и на конфронтацию с партнером: поддеть его, заставить удивиться, разозлиться, сконфузиться — все это для того, чтобы чуть больше раскрылся его «ролевой веер»; при этом вы сами временно пытаетесь спрятаться за масками или актерскими ролями. Это внешне похоже на манипуляцию, но испытываемые вами чувства к партнеру существенно меняют дело. Ведь манипулятор равнодушен или недружелюбен к другим, выигрыш и самоутверждение для него самоцель, огорчение партнера его только радует. Здесь же все строится на неравнодушии к партнеру, и он, интуитивно это чувствуя, готов простить вам иные «уколы». Когда



психотерапевт «перенгрывает» пациента либо воспитатель — воспитуемого, это делается в интересах последнего; нередко человек втайне ждет и надеется, чтобы кто-то, превосходящий его умом и знаниями, но относящийся к нему чутко и доброжелательно, «обыграл» его и тем самым ему помог. Лишь в редких случаях человек не в состоянии отличить равнодушного к нему «игрока» от манипулятора.

Партнер игрового общения то неявно, то открыто даст вам понять, что для вас обоих возможны и желательны любого типа пристройки друг к другу. Пристраиваясь «сверху» в каком-то эпизоде диалога, он не вызывает у вас чувства униженности — это скорее чувство азарта, игрового соперничества. Иначе и быть не может: ведь вы не безразличны партнеру и ваше унижение искренне огорчило бы его самого. Он не стремится к самоутверждению за ваш счет, а зовет к игре — к столкновению сил, различающихся натур, вкусов, мнений, чувств. Он хочет, чтобы вы, сбросив апатию, недоверие и робость, проявили себя ярко, во всей красе, со всеми слабостями (которые в этом контексте общения заведомо простительны), но и со всеми своими достоинствами. Поэтому здесь уместны и злое пародирование, и меткая насмешка, и высказывания, ставящие другого в тупик, — словом все, что на более низких уровнях общения привело бы просто к ссоре. Конфронтация на игровом уровне общения сопоставима с ссорой влюбленных, отлично чувствующих друг друга.

После сказанного становится понятнее необычная мысль Ф. Шиллера в одном из его «Писем об эстетическом воспитании»:

«Человек только там играет, где он человек в полной мере, и только там он человек в полной мере, где он играет».

У К. С. Станиславского есть удивительное напутствие актеру: «Играй не себя — играй партнера». Речь, понятно, идет не о том, чтобы актер, которому поручена, например, роль Гамлета, в сцене с Полонием переставал быть Гамлетом и перевоплощался вдруг в Полония. Речь о другом: Гамлет в сцене с Полонием уже не тот, что в сцене с Офелией или королевой-матерью. Взаимодействие с данным конкретным партнером должно придавать неповторимые оттенки игре актера-Гамлета, ибо на сцене, как и в жизни, один человек при полном контакте непрерывно отражается в другом. Актер-Гамлет, взаимодействуя с актрисой Петровой в роли Офелии, выглядит не совсем так, как с актрисой Ивановой в этой же роли. Более того, его сегодняшнее исполнительство в ансамбле с Петровой не совсем таково, как во вчерашнем спектакле, поскольку оба нынче в несколько ином настроении, и это придает их взаимодействию новые оттенки. В оттенках, в едва уловимом творческом «чуть-чуть» и заключена пронзительная правда, жизненная достоверность актерской работы.

В общении на игровом уровне партнеры «играют друг друга», «отражаются друг в друге» подобно отличным актерам, хорошо усвоившим уроки Станиславского. И в их контакте непременно

возникает «второй план» — то, что чувствуется, но не называется словами, ибо выразить это в словах может лишь поэт (а подчас и поэзия в этом бессильна — уместнее музыка). Вообще, можно сказать так: в игровом общении присутствует дух музыки, музыкальной драматургии.

Вероятно, поэтому на игровом уровне четвертая фаза контакта — фаза *взаимоотключения* — не требует обоюдного исполнения прощальных ритуалов; можно обойтись без них, «отпустив» друг друга взглядом, неуловимым жестом, прикосновением... Партнерам все ясно без слов; если и исполняется ритуал прощания, то делается это в ироническом ключе, с подтекстом: «Мы-то оба знаем, что, раскланиваясь или пожимая друг другу руки, немного валяем дурака, театрализуем наше прощание».

Владение игровым уровнем контакта требует немалого артистизма, духовной утонченности. В этом, может быть, заключена древняя загадка того, что называют обаянием человека.

Огромна роль игрового общения в преподавательской деятельности. Так, вся система интенсивного обучения, разработанная видным болгарским ученым Г. Лозановым, связана, по существу, с выведением учащихся на игровой уровень взаимодействия; преподаватель при этом раскрывает свои возможности не только как авторитетный знаток своего предмета, но и как актер и режиссер. Сходное отношение к делу демонстрирует известный советский учитель, подлинный мастер урока Е. Н. Ильин (см. его книгу «Искусство общения». — М., 1982). Проявляя неисчерпаемую изобретательность в построении занятия как своеобразного высокодухотворенного «спектакля», ориентируя свои действия не на безликую «массу» учеников, а нередко «на одного» (ибо «работа с одним — путь ко всем»), этот автор определяет задачу преподавателя следующим образом:

«...Быть художником своего урока, то есть сценаристом, режиссером, исполнителем и, конечно же, взыскательным критиком...»

Методические достижения учителей, работающих, как Е. Н. Ильин, в «игровом ключе», следовало бы пропагандировать как можно шире, с привлечением средств кино и телевидения. Ведь искусство педагогического общения нельзя освоить по учебникам, как нельзя заменить захватывающий спектакль его описанием...

## ДЕЛОВОЙ УРОВЕНЬ

Еще один уровень диалога, располагающийся выше конвенционального, — деловое общение. Имеются в виду не просто «деловые контакты» как род человеческих занятий. Реальные деловые контакты совсем не обязательно протекают на «деловом уровне», о котором сейчас пойдет речь; они нередко выглядят как общение на манипулятивном или стандартизованном уровне. Особенности собственно делового общения раскрываются опять-таки при анализе содержания фаз контакта.

В первой фазе (*направленность на партнера*) собеседнику, конечно, заранее обеспечивается возможность пристройки «рядом». Но, кроме этого, партнер вызывает особый интерес как участник коллективной деятельности, как человек, который может помочь, или тот, кому необходима ваша помощь в интересах общего дела. Это сразу создает особый род близости, знакомый каждому, кто имел случай оценить радости совместной работы или сотворчества.

Во второй фазе (*взаимоотражение*) партнеры весьма зорки и чутки друг к другу, но это качественно иная обостренность восприятия, чем на игровом уровне. Здесь наше внимание привлекает не столько «ролевой веер» собеседника (и собственный «ролевой веер» его глазами), сколько степень его умственной и деловой активности, его исключенности в нашу общую задачу. Поэтому в таком контакте люди подчас перестают думать о том, как они выглядят и какие свои индивидуальные роли раскрывают перед партнером: это не столь важно; на первом месте — дело. То же происходит в третьей фазе (*взаимоинформирование*).

Вот встретились два педагога: они обсуждают реформу народного образования, между ними завязывается дискуссия. Оба так увлечены предметом разговора, что со стороны могут выглядеть комично: один, пытаясь получше сформулировать мысль, закидывает голову назад и переходит на фальцет; второй, выражая решительное несогласие, приседает, хлопает руками по бедрам... И тот и другой отлично умеют выглядеть солидными и представительными, когда надо, но сейчас им не до этого. Обоим важна истина, и совместные поиски ее отодвигают далеко на задний план все, что имеет отношение к собственному «Я» каждого из них. Это придает особый привкус спору-конфронтации, протекающей на деловом уровне общения. Кто именно прав — я или собеседник, — не имеет серьезного значения; я готов отказаться от своей точки зрения, если мне докажут мою неправоту; столь же честны, я верю, помыслы собеседника. И если мы не сошлись во взглядах, это не повод к взаимной неприязни, а лишь повод к «домашнему анализу» всего, о чем мы говорили, и к возобновлению дискуссии. Личная обида, переживаемая кем-то после подобной конфронтации, изобличает неподлинность имевшего место делового общения: оно определено не было деловым — по вине партнера или по вашей собственной. Возможно, под видом делового общения один из партнеров пытался манипулировать другим; тот, кому это удалось, удовлетворен; проигравший обижен... Но не истина, не дело были превыше всего в случившемся споре!

Маститый ученый, имеющий большой опыт в организации «круглых столов» и «мозговых штурмов» на животрепещущие научные темы, рассказывал автору этих строк: «Работа идет продуктивно, если за столом 6—8 человек, а вокруг никого больше. Но если те же толковые люди вместе со своим столом помещаются на сцену или находятся под прицелом телекамер, — если, иначе говоря, появляется аудитория, обычно все идет насмарку: нет ни свежих идей, ни внезапных озарений, ни остроумных доказательств: участники

начинают заботиться о том, как они выглядят, эффектно ли говорят, и это мешает поискам истины». Вот отличная модель того, как с делового уровня общения люди (в данном случае из невинного тщеславия) порой скатываются на стандартизованный и манипулятивный.

Деловое общение совсем не обязательно иллюстрировать спором ученых мужей. Вообразим себе двух механиков, занятых ремонтом и сборкой сложного агрегата, или художников, совместно создающих декоративное панно, или космонавтов, выполняющих свои нелегкие задачи на орбитальной станции. В любом случае наблюдаем одно и то же: «Я» человека отодвинуто назад: на первом месте — дело. Кто-то в сердцах может обругать другого — и преобиднейшим, казалось бы, образом, а обид нет, «инцидент исчерпан» уже через секунду, ибо заниматься своей личностью или личностью партнера в этой «надличной» (любимое слово А. Эйнштейна) ситуации глупо, да и некогда. Но есть и в деловом общении свой «второй план»: поэтический, «музыкальный», как на игровом уровне.

«Музыка» возникает оттого, что личности, отодвинутые назад, здесь тем не менее соприкасаются и при всем их возможном несходстве о б ъ е д и н я ю т с я: общим делом, общей заботой, совместным честным поиском истины или поиском выхода из трудных положений. Происходит это сближение без специальных усилий партнеров и даже в обход их сознания. Слетал пилот Иванов в нелегкий рейс со штурманом Петровым — и ни о чем-то, кроме дела, словечком не перемолвились, а вот встретились через год — и чувства друг к другу почти братские... Работали инженер Михайлова и инженер Александров над общим проектом — и было им не до игр, которые так волнуют молодых мужчину и женщину, а кончилось дело вступлением в брак...

Общаясь на деловом уровне, люди выносят из контактов не только определенные зримые «плоды» совместной деятельности, но также исключительно стойкие чувства взаимной привязанности, доверия и теплоты. Или, напротив, почти неустранимые антипатии друг к другу! Ведь в деле человек раскрывается наиболее полно и с наиболее существенных сторон. Артистизм, обаяние — все это чудесно, но в это можно и сыграть, а дело — оно отметет игру и выставит в человеке все, чем он является в действительности. Смешные его стороны (закидывание головы, фальцет) или черты малоприятные (грубость, вспыльчивость) перестают казаться первостепенными, если с этим человеком испытываешь настоящее «чувство локтя». Его неумение красиво говорить испушается, как мы убеждаемся, работая вместе, способностью тонко чувствовать, искренне сопереживать.

Если общение на игровом уровне празднично, то на деловом оно много будничнее, зато глубже, серьезнее. Есть люди, не научившиеся «играть», зато умеющие работать, сотрудничать, да так, что залюбуешься неброской, прячущейся в тень красотой их сердца, мощью ума.

Особые, обычно неявные связи, объединяющие людей в их совместной работе, определяют и характер четвертой фазы контакта — фазы *взаимоотключения*. Здесь не место ни церемонности, ни пышности в выражении чувств, но за внешней суховатостью прощаний (как, впрочем, и встреч) чувствуется теплота. Эта атмосфера межличностных отношений коллег, сотрудников, неплохо передана в одной из популярных песен:

Уходишь — «Счастливо!»  
Приходишь — «Привет!»

*Деловой уровень общения идеально подходит для коллектива, и этот идеал повседневно воплощается в жизнь трудовыми коллективами нашей страны — от производственных бригад до комиссий, советов, комитетов самого высокого ранга. Дух подлинного коллективизма проявляется среди прочего в том, что люди нетерпимы к примитивному и манипулятивному общению, стремятся устранить бездушный «контакт масок», ценят друг в друге способность к игровому общению (когда оно уместно), а в наибольшей степени культивируют контакты на деловом уровне общения. Этим и определяется культура взаимоотношений в коллективе, именно этим, а не образованностью людей или их умением красноречиво говорить на темы искусства, литературы, нравственности, философии и на любые иные «высокие» темы.*

### ДУХОВНЫЙ УРОВЕНЬ

Высший уровень человеческого общения — духовный — столь же трудно уложить в точные определения, как трудно дать «научный» ответ на вопрос, что такое любовь. Мы сочтем свою задачу выполненной, если наметим хотя бы некоторые внешние контуры этого явления; сущность же его невозможно передать в нем самого контакта на духовном уровне. Точно так же нельзя «передать» сущность поэмы или сонаты, рассказывая о них, а не читая или исполняя произведение.

Формальное (и заведомо обедненное) описание духовного уровня общения мы будем основывать на анализе фаз контакта, как это делалось в предыдущих случаях. Здесь, однако, для любой фазы контакта характерно следующее: *партнер воспринимается как носитель духовного начала, и это начало пробуждает в нас чувство, которое сродни благоговению*. Поясним сказанное примерами.

Вступая в духовный контакт с пожилым собеседником Икс, мы, конечно, отдаем себе отчет в том, что он не более чем человек; одни угадываемые особенности его личности и биографии вызывают уважение, другие оставляют нас равнодушными, третьи, может быть, настораживают или решительно не нравятся. Но есть в Иксе, в его облике и словах что-то такое, что побуждает нас видеть в нем больше, чем единичного человека: он предстает перед нами как воплощение рода человеческого, и его судьба «читается» как судьба

Человека вообще, а в особенности — Человека определенной эпохи. Мы чувствуем: он мудр, и эта мудрость необыкновенно значима для нас, ибо его совесть и разум бились над проблемами, стоящими перед каждым человеком (и перед нами тоже). Он не решил многих проблем, но, по крайней мере, отделил для себя истинные от мнимых и необычно, очень по-своему формулирует эти истинные проблемы. Он много пережил и передумал — и в нем привлекательна мудрость опыта. Он стар — и в нем нас трогает мудрость старости. Мы благоговеем именно перед этими началами в нем, а не перед ним самим как конкретным лицом (в этом плане с нас достаточно уважения и чуткости). Благоговение перед конкретным лицом — подданного перед монархом, верующего перед епископом, меломана перед знаменитым пианистом — отнюдь не доказывает «духовности» благоговеющего. Впрочем, люди, к благоговению вообще не способные, почти всегда бездуховны.

Мы взяли самый, так сказать, легкий пример духовного контакта. Через всю историю литературы проходят образы мудрых стариков, коим почтительно внимают молодые люди, томимые «духовной жаждой». В действительности партнером духовного общения может стать любой человек, если в нем хотя бы на время вспыхивает, по старинному выражению, «искра божья». Ни возраст, ни пол, ни образование, ни степень начитанности роли не играют.

Можно вступить в контакт на духовном уровне с маленьким ребенком, когда его занимают не конфеты и игрушки, а загадки мироустройства, проблемы добра и зла, тайны языка, поэтические или музыкальные образы. Контакты на духовном уровне нередки между подростками и между юными людьми обоего пола, — ведь у них возраст личного, гражданского и духовного самоопределения, возраст постановки задач и сверхзадач начинающейся взрослой жизни. Духовное общение между женщиной и мужчиной, лежащее в основе истинной любви между ними, воспевается поэтами от древнейших времен до нынешних. Дружба, построенная на духовном контакте, нередко сохраняется на всю жизнь; яркие примеры нам дают жизнь и дружба К. Маркса и Ф. Энгельса, А. И. Герцена и Н. П. Огарева. Радости духовного общения привлекают людей в дискуссионные клубы и кружки по интересам, в литературные объединения, театральные и художественные студии.

Замечательной чертой В. И. Ленина была его любовь к беседе с глазу на глаз с ходоком из далекой деревни, с полуграмотным солдатом, со скромной работницей. Эти встречи неспроста врезывались в память собеседникам В. И. Ленина: он был прекрасным слушателем и умел побуждать к разговору о самом главном, о чем «душа наболела». Он видел и умел раскрыть в любом собеседнике, прежде всего, духовное начало, и разговор превращался в общение на духовном уровне, даже если начинался с самых земных предметов, таких, как хлеб, гвозди, мануфактура или патроны.

Можно с уверенностью сказать: тот, кто считает духовное общение

привилегией «культурной элиты» и любит рассуждения на тему, кто «дорос», а кто «не дорос» до такого общения, — в лучшем случае сноб, а в худшем — сам человек бездуховный. Марк Твен метко сказал, что с крупным человеком и вы чувствуете себя крупной, а ничтожество обязательно даст вам понять, какое вы сами ничтожество. Цена духовное начало в другом, мы развиваем его и в себе. Развив его в себе, еще больше ценим его в других, причем крупницы духовности радуют нас так же, как ее залежи. Это ведь не тот «объект», который поддается взвешиванию и измерению... На редкость нравственно поступали предки, с теплом и уважением относясь не только к своим мудрецам, но и к своим юродивым!

Фаза *взаимопривлеченности* партнеров на духовном уровне общения проникнута не просто интересом и симпатией к собеседнику и не только предвкушением захватывающего разговора. Вдобавок к этому здесь есть вера в возможность приблизиться в беседе к постижению высочайших ценностей человечества. Собеседник любим нами уже за то, что с ним можно оторваться от обыденной работы своего сознания. И эта любовь настраивает нас на своего рода пристройку «снизу». Но духовное общение не может быть односторонним: либо его нет, либо в него вовлечены оба партнера. И так как оба заранее готовы к пристройке «снизу», это создает особую доверительно-воодушевленную, можно сказать, трепетную атмосферу контакта.

В фазе *взаимоотражения*, а затем *взаимоинформирования* собеседники чрезвычайно чувствительны к душевному состоянию друг друга, к малейшему «повороту» мысли друг друга. Они настолько растворены один в другом, что один способен закончить фразу, начатую другим. Оба высоко спонтанны (открыты, порывисты) и побуждают друг друга к спонтанности. Поэтому при внезапно пришедшей в голову важной мысли один горячо перебивает другого, но другому это не кажется бесцеремонностью; он, напротив, рад охватившему собеседника вдохновению. Свобода самовыражения для обоих безгранична: тот, кого перебили, сознает свое право перебить партнера при таком же собственном порыве. Дух конгруэнции витает над головами говорящих, даже когда они спорят — неистово схватываются при каком-то расхождении. Расхождение для обоих мучительно и должно быть устранено — вот причина их горячности. Вспомним для контраста: при «контакте масок» даже конгруэнция напоминает конфронтацию. Здесь наоборот.

Подавленность, уязвленность, беспомощность партнера в изложении мысли — все это вы воспринимаете здесь как собственное огорчение. Схватенная вами неправота собеседника требует от вас отдачи всех душевных сил, чтобы заставить его убедиться в своей неправоте. Его упорные заблуждения (вернее, то, что вам кажется таковыми) оставляют в вас чувство тревоги, а далее, в «домашнем анализе» всего сказанного, вы многократно возвращаетесь к его и своим доводам, ставя перед собой вопрос: «А может, это я неправ? А может, я его не так понял?..»

Фаза *взаимоотключения* партнеров бывает на духовном уровне общения изрядно затруднена. Столько хочется еще сказать друг другу, что расстаться, кажется, невозможно. И вот люди, не только молодые, но и старые, готовы в течение целой ночи провожать один другого домой («Теперь я вас провожу...» «А теперь — я вас...»), чтобы только всласть и окончательно обоим выговориться. Но духовно активный человек никогда не может выговориться «окончательно», и контакт обычно прерывается из-за обоюдной усталости или под напором неотложных житейских обязательств каждого. При этом люди благодарны друг другу и за взаимопонимание, и за разногласия. Если они немного сентиментальны, то не стыдятся выразить эту благодарность. Если суровы, она все равно чувствуется во взгляде, рукопожатии, особом прикосновении...

Как видим, духовное общение соединяет в себе самые привлекательные черты игрового и делового (живой интерес к личности партнера, взаимное побуждение к спонтанности, совместный поиск истины, благородное стремление к единодушию и согласию). Но к этому оно прибавляет еще что-то свое, необычайно сильное, делающее контакт незабываемым. Позволим себе чуть перефразировать приводившиеся слова Ф. Шиллера: человек только там человек в полной мере, где он духовен... Но Шиллер вовсе не нуждается в «поправках»: понятие «играть» в контексте его рассуждений сливается с понятием «быть духовным»!

Духовность имеет разные ступени, причем «лестница» выстраивается поистине бесконечная. Лучше даже сказать, что здесь множество лестниц: ведь это не спорт, где один человек может занять ступеньку повыше, чем другой... (Бессмысленно спрашивать, например, «кто выше» — Пушкин или Лермонтов, Бах или Гендель; ответ будет «детским»: «Оба выше!») Высоты духа неизмеримы, у какой бы лестницы мы ни стояли. Но, огрубляя реальность, можно все-таки указать на два «сорта» духовности: незрелую и зрелую. Об этом есть редкое по глубине высказывание в письмах выдающегося русского физиолога А. А. Ухтомского:

«Пока человек не освободился еще от своего Двойника, он, собственно, не имеет еще Собеседника, а говорит и бредит сам с собою; и лишь тогда, когда он пробьет скорлупу и поставит центр тяготения на лице другого, он получает впервые Собеседника. *Двойник умирает, чтобы дать место Собеседнику*» (Пути в неизвестное. — М., 1973. — С. 385).

В самом деле, воодушевление духовных контактов юности питается, в первую очередь, жадной найти «второе Я» в мире (Двойника). И какова же радость молодых людей, когда они узнают себя в другом, — узнают до мелочей и до самых тонких душевных движений! В эти мгновения душа «выговаривается», а значит, впервые живет полной жизнью. *Ведь личность, вообще, обретает себя во всей полноте только тогда, когда она находится в диалоге с другой личностью.* Точно сказано об этом у замечательного советского литературоведа М. М. Бахтина: «Подлинная жизнь личности



доступна только диалогическому проникновению в нее, которому она сама ответно и свободно раскрывает себя». Однако «самообретение» личности не должно стать концом духовного пути; грустно, если так; и эта грусть звучит в словах А. И. Куприна: «Лишь до семнадцати-восемнадцати лет мила, светла и бескорыстна юношеская дружба, а там охладеет тепло общего тесного гнезда, и каждый брат уже идет в свою сторону, покорный собственным влечением и велению судьбы» (Соч.— М., 1958.— Т. 6.— С. 164). Если духовное начало в человеке с переходом к зрелости не оскудевает, дальнейший его путь в том, чтобы именно «поставить центр тяготения на лице другого», хотя этот другой «идет в свою сторону», для чего и надо «пробить скорлупу», то есть научиться видеть мир глазами другого — не близкого, не «Двойника», а *любого другого, в ком ощущается духовный порыв*. Так обретают Собеседника и так начинается зрелая духовность.

Распространено мнение, что духовный уровень контакта обязательно связан с заведомым отбором «высоких предметов» для разговора. Если мы ведем речь, например, о литературе, то это «духовное общение», а если о покупке одежды, то нет... В противовес этому заметим: разговор о литературе может быть бездуховным, а о покупке одежды духовным. Духовность обеспечивается не отбором тем, а глубиной «диалогического проникновения» людей друг к другу. Беседа на самую бытовую и даже низменную тему может перейти на духовный уровень, если только тема послужила поводом для «проваливания» собеседников в глубины собственной души и души другого. Момент такого «проваливания» есть выход из обыденности жизни — и человек вдруг осознает себя «дважды живым»: он существует в данной среде, в данном конкретном облике и в путях своей судьбы, в недолгом биологически отпущенном времени, но также в ослепительной сфере духа, в эпохе, в нескончаемой истории, в борьбе и развитии идей, чаяний, образов...

### «ПОЛИФОНИЧНОСТЬ» РЕАЛЬНОГО ДИАЛОГА

Мы попытались набросать различные контуры диалога в зависимости от того, на каком уровне общения он разворачивается. Эта схема, удобная, как можно надеяться, для анализа контактов, а еще больше — для самоанализа с поиском ошибок и неточностей в нашем повседневном общении, все же остается не более чем схемой. приметой живого, реального диалога является то, что он почти всегда протекает более чем на одном уровне или перескакивает с одного уровня на другой.

Описывая манеру общения, присущую примитивному партнеру, мы уже отмечали, что его все-таки можно «воззвать» к более тонкому и человеческому контакту. Жизненный опыт поневоле научил его одевать маски; и пусть, скажем, маска вежливости плохо держится на его лице, — он способен, по крайней мере, стараться не грубить. Пусть он не умеет или поначалу ленится вникать в вашу

актуальную роль и в свою роль вашими глазами, но, держа такого партнера на известной дистанции и при этом постепенно выказывая ему свое участие или дружелюбие, вы можете добиться от него более пристального и вдумчивого взгляда, а заодно и большей сдержанности, большей предупредительности. Ведь что такое разговор по-доброму, понятно любому человеку. Если в его жизни не было приветливых родителей, воспитателей, то были хотя бы на короткое время какие-нибудь дружеские связи, научившие его не только «гнуть свое», но и вслушиваться, не только «использовать» партнера, но и соперничать ему. Возможно, не удерживаясь на конвенциональном уровне общения, он будет то и дело скатываться к примитивному, но возврат на более высокую ступень общения для него, в принципе, возможен.

Тут следовало бы заметить, что в нашей стране давно канули в Лету «темные мужички», не владеющие никакими уровнями общения, кроме примитивного. Да и были ли они когда-нибудь?.. Со страниц русской классики встают чаще бесправные и малообразованные люди, которым удобнее всего было прикидываться примитивными перед любым баринном. Так и шишек доставалось поменьше, и выгод побольше. Иначе говоря, полуактерская игра в «неотесанного хама» была не чем иным, как их манипуляцией. В собственной среде, в близком кругу, с уважаемым человеком «из своих» эти «нотесанные» обнаруживали, к удивлению и удивлению беллетристов, способность не только к конвенциональному, но и к духовному уровню общения. Последний, как уже подчеркивалось, определяется не образованием, а складом ума, силой нравственного чувства, степенью теплоты к людям и эстетическим чутьем. Вспомним в этой связи о некоторых героях Н. С. Лескова, выросших в нищете и невежестве, но несущих в себе немеркнущий свет духовности.

Сегодняшний «примитивный» партнер зачастую тоже манипулятор. Примитивные формы контакта, как это ни парадоксально, характерны ныне скорее для ожесточенных вечной спешкой горожан, чем для жителей глухой деревни. Помимо школы, клуба, радиоприемника, библиотеки и т. д. — всего, что делает деревню отнюдь не такой уж «глухой», на человека там продолжают влиять вековые традиции сдержанности, приветливости, такта, хлебосошества, гостеприимства... И не раз случается, что горожанин, попавший в деревню, находит там для себя атмосферу общения, о которой и не мечтал в городе. Эти явления в последнее время привлекают пристальное внимание писателей и социологов как у нас в стране, так и за рубежом.

Иначе говоря, в «примитивизм» партнера нет полной веры. По-настоящему примитивны бывают лишь люди с психическими нарушениями определенного («органического») типа: перенесшие тяжелую травму головы или серьезное мозговое заболевание, страдающие хроническим алкоголизмом, болеющие эпилепсией с частыми припадками и т. п. В остальных случаях партнер не столько примити-

вен, сколько позволяет себе быть таковым или изобразает это в своекорыстных целях. Люди, как известно, несовершенны, и для каждого из нас возможно скатывание на примитивный уровень общения (достаточно вспомнить наши родственные и внутрисемейные ссоры...). Памятуя об этом, каждому следует учиться отвечать на примитивные выпады партнера не в том же духе, а как-то иначе, чтобы и партнер переменял тон. Это немалое мастерство, и, возможно, со временем ему начнут обучать в школах или вузах.

Законченный манипулятор, неспособный подняться в диалоге выше манипулятивного уровня общения, также редкость. Как правило, человек склонный к манипулятивному общению, способен к контакту и на более высоких уровнях, включая духовный. Смотри с кем и в какой ситуации возникает контакт! Многие персонажи Ф. М. Достоевского манипулируют собеседниками (и не только грубо, как Фома Опляскин обитателями села Степанчиково, но и чрезвычайно тонко, как Грушенька — Алешей Карамазовым). Однако нескончаемые напряженные разговоры, «выяснения отношений», столь характерные для книг Достоевского, представляют собой острую смесь манипулятивного общения с игровым и духовным. И это, безусловно, усиливает впечатление необыкновенной жизненности, правдивости взаимоотношений между персонажами.

Приведем в связи с этим выдержку из романа Ивлиа Во «Не жалейте флагов»:

«Он наслаждался сложным искусством компоновать, согласовывать во времени и должным образом уравновешивать элемент повествовательный и краткое замечание, наслаждаться взрывами спонтанной пародийности, намеками, которые один поймет, другой нет, переменой союзников, предательствами, дипломатическими переворотами, возвышением и падением диктатур; все это могло случиться в течение часа, пока сидишь за столиком... Неужели это утонченнейшее, взыскательнейшее из искусств похоронено?»

Хотя речь в этом отрывке явно идет не о диалоге, а о беседе по меньшей мере втроем (что усложняет ситуацию), попытавшись приложить к сказанному наши представления об «анатомии диалога», отмечаем: перед нами общение, несомненно, игрового уровня, однако оно в одно и то же время сползает к манипулятивному уровню («предательства», «дипломатические перевороты» и т. п.) и захватывает духовный уровень (этот вид общения для нашего персонажа — «взыскательнейшее из искусств», подлинное и вдохновенное творчество с мобилизацией всех интеллектуальных и эмоциональных ресурсов). Так, собственно, и бывает в реальности, и чаще — только так. Общение разворачивается на нескольких уровнях одновременно (один уровень явный, остальные скрытые) подобно тому, как в хоровой партитуре партии «движутся» каждая по своему нотному стану; временами скрытый уровень общения («побочный голос») становится явным и выходит вперед, делаясь даже единственным на известное время; но затем явным

оказывается другой, а остальные приглушаются, прерываются или вовсе иссякают. Эта «полифоничность» реального контакта характерна не только для изолированных собеседников-интеллектуалов, но и для всяких А и Б, случайно встретившихся на скамье парка.

Даже партнер «в маске» не так беден в общении, как это следует из схемы. За маской угодливости мы можем почувствовать ненависть, за маской агрессивности — неуверенность в себе, за маской безучастности — любопытство и т. д. Кроме того, следует учесть, что в реальных контактах партнер может вдруг снять загодя надетую маску или же, начав с контакта на любом уровне, на ваших глазах надеть маску, показывая этим свою уязвленность, возникшее у него недоверие или негативное отношение к вам.

Собственно говоря, даже контакт на высшем, духовном уровне фактически полифоничен: в нем есть эпизоды, когда один из партнеров (или оба) опускаются до манипулятивного и даже до примитивного уровня. Низшие уровни общения могут звучать в высших как «побочные голоса»: если невнятные, то мимолетные. Представим себе, к примеру, диалог мужа и жены, только что вернувшихся из театра. Они полны впечатлений и, перебивая друг друга, обсуждают потрясшую их игру актеров, спорят о замысле спектакля, снова и снова вспоминают отдельные мизансцены, интонации, паузы... Их общение, вне всякого сомнения, разворачивается на духовном уровне.

Однако это люди, достаточно хорошо узнавшие друг друга, и оба уже располагают грузом взаимных обид, претензий и неподтвержденных ожиданий («идеальным» брак бывает только в мечтах). Поэтому в возражениях или суждениях мужа на тему спектакля жена может уловить дополнительный смысл. Ей чудится, например, что, высказывая определенную мысль, муж пытается взять реванш за свой проигрыш в их давнем споре или что он, хваля игру нравящегося актера, втайне пробует оправдать какой-то свой поступок перед женой... Возможно, ей это не только чудится: есть основания подозревать мужа в манипуляции (под прикрытием духовного общения он пытается психологически или житейски «обыграть» жену). В ответ она может уколоть его ироническим замечанием или обидным намеком, что окажется на этот раз манипуляцией с ее стороны. Он, со своей стороны, может дать типично примитивную реакцию в виде грубой вспышки гнева. Если она ответит тем же, общение быстро соскользнет с духовного уровня на примитивный или манипулятивный. Дорожа захватывающим и необычным разговором, оба, однако, могут за счет юмора, великодушия и взаимной душевной теплоты перевести общение на игровой уровень, а затем вернуться на духовный.

Все это настолько типично для контакта двух привязанных друг к другу людей, что не нуждается, пожалуй, в подобных иллюстрациях и комментариях. Иллюстрацией может служить вся мировая классика, а в особенности утонченная драматургия (образцами в этом смысле можно считать многие диалоги в пьесах

А. П. Чехова и Б. Шоу). Из сказанного можно сделать вывод о том, что такое, собственно, культура общения: она не в том, чтобы вести диалог с постоянной оглядкой (не скатиться бы, мол, на уровень ниже конвенционального), а в том, чтобы на любом уровне, возникшем в реальном разговоре, у обоих собеседников сохранялась возможность подняться на конвенциональный и вышележащие уровни — вплоть до духовного.

Вот почему культура общения не может быть сведена к своду правил (подобных правилам хорошего тона); она обеспечивается интеллектуальной, эмоциональной и нравственной развитостью личностей, вступающих в контакт. Такие личности способны к «коммуникативной импровизации» и следуют лишь ограниченному числу «правил», которые, впрочем, усвоены до степени автоматизмов. Их общение всегда творчество, и, пожалуй, высоты, достигаемые в таком творчестве, ничуть не менее ценны, чем достижения в искусстве, хотя и не оставляют после себя «произведения»...

### ЧТО ДЕЛАЕТ ОБЩЕНИЕ ФОРМАЛЬНЫМ

В массовых изданиях о «формальном» общении пишут обычно как о чем-то заведомо плохом: формальное значит бездушное. В многоуровневой схеме диалога, которой мы пользовались на предыдущих страницах<sup>1</sup>, формальному (в этом негативном смысле слова) контакту соответствует «контакт масок», или стандартизованный уровень общения. Мы, однако, понимаем формальное общение значительно шире и не во всех случаях спешим его судить. Для нас наиболее существенно другое: насколько общение адекватно ситуации, и впрямь предосудительно (вспомним пример с медсестрой, которая не допускает со стороны пациента вопросов типа «Любите ли вы музыку?»). Но жизнь полна ситуаций, когда наиболее адекватным оказывается именно «контакт масок».

Сопоставим две внешне сходные ситуации: приезжий входит в незнакомое кафе в маленьком городе или делает то же в городе с многомиллионным населением. В первом случае он окунется в атмосферу естественности и разговорчивости. Официантка, буфетчица перебрасываются шутками с посетителями, а те — друг с другом. На незнакомца поглядывают с доброжелательным любопытством. Нет ничего необычного в том, чтобы, подавая еду, официантка приветливо спросила: «Надолго вы к нам?» или «Вы издалека?» И на этот простой вопрос, легкий шаг к общению ему хочется сделать ответный шаг: надутость неуместна.

Во втором случае персонал и посетители — в масках сдержанности, безучастности или приветливости; здесь все (кроме пар,

<sup>1</sup> Читатель, желающий основательнее познакомиться с авторской концепцией общения, может познакомиться с моей работой «Ролевая модель диалога» (Сб. Учебные записки Тартусского гос. университета. — Тарту, 1984. — Вып. 668).

компаний) незнакомцы друг для друга, и неуместно как раз привлекать к себе внимание развязанностью, слишком громким смехом, назойливым стремлением к контакту и т. п. Общение формально, да оно и не должно быть другим. Людей не связывает никакая предыстория взаимоотношений. Вдобавок все торопятся. Можно требовать от официантки вежливости и внимательности, но нельзя рассчитывать на подчеркнутую теплоту с ее стороны. Поставим себя на ее место: сотни незнакомых лиц, и на каждое реагировать теплотой?.. Тепла не хватит. А дарить особым вниманием одних будет несправедливо по отношению к другим.

У каждого свой резерв душевных сил. А поскольку в большом городе нам с утра предстоит масса случайных, ничего не значащих и скорее раздражающих контактов, быть «экономными» в трате душевных сил это естественно и даже, пожалуй, полезно. Куда правильнее, находясь в автобусе, надеть маску и ограничиться знаками воспитанности («Разрешите?— Пожалуйста», «Извините — Ничего страшного» и т. п.), чем навязываться к незнакомому с вопросами («Вы, по-моему, сегодня плохо спали?») или признаниями («Знаете, меня очень волнует выражение ваших глаз»).

Стандартизованное общение весьма уместно и во многих других ситуациях (между тем как всякое иное в них неуместно). Вообразим себе сдачу караула или иные воинские либо гражданские ритуалы... Представим себе, как в публичном месте нас пытается вывести из себя пьяный или распоясавшийся субъект: маска сдержанности, невозмутимой вежливости здесь подчас единственный способ избежать глупого скандала и не уронить при этом собственного достоинства. Поставим себя на место официального лица, осаждаемого возбужденными грубыми посетителями или беспардонными просителями; иной раз скрыться под маской — лучшее средство остудить их пыл и призвать их к порядку. Итак, стандартизованное общение не обязательно примета злых и холодных людей; об этом следует помнить, чтобы оценивать собеседника реалистически, не впадая в крайности (до которых многие из нас куда как охочи!).

Однако, как уже говорилось, формальное общение следует понимать шире, не просто как стандартизованное. В сущности, любое ограничение, налагаемое ситуацией или чувствами партнеров на их контакт, делает этот контакт хотя бы отчасти формальным. Один немецкий философ и психиатр как-то сказал, что дружеские контакты представляют собой «биту за безграничную искренность». Можно в этой связи высказаться так: пока хотя бы один из партнеров чувствует, что его искренность или искренность собеседника неполна, ограничена, в их контакте сохраняется примесь формального общения.

Контакт масок означает ограничение, накладываемое на участие собственно личностей в диалоге (маски заменяют личности), и это — первый, самый яркий, но не единственный случай формального общения. В т о р ы м случае можно считать любое ограничение в по-

этих контактах. Беседа начальника с подчиненным, преподавателя со студентом, учителя со школьником обычно предусматривает пристройку «сверху» со стороны первых и «снизу» со стороны последних. Смена позиций, как правило, неадекватна ситуации общения, и попытки, скажем, ученика пристроиться «сверху» пресекаются педагогом. Контакт может быть сколь угодно содержательным и эмоциональным, но привкус формальности в нем сохраняется (и это вполне разумно). Когда двое друзей требуют друг от друга пристройки только «рядом» (сознательно избегая «детской» либо «родительской» позиции и критикуя один другого за малейшее проявление подобного), их общение также становится отчасти формальным.

Когда конфликт двух людей исключает обмен «поглаживаниями» между ними и оба думают лишь о том, чтобы «уколоть» другого, — это третий случай формального общения. Но четвертым случаем оказывается введенный с обоюдного согласия собеседников запрет на «уколы». Контакт становится лицемерно-благостным, неполным в выражении эмоций, и «битва за искренность» заранее проигрывается обоими партнерами.

Как уже подчеркивалось, люди в общении обмениваются не только явными, но и скрытыми знаками. Запрет на скрытые знаки или их сознательное игнорирование партнерами делают контакт «сухим», сближают его с «общением масок», и это — пятый случай формального общения.

Если контакт сводится к манипуляции одного субъекта другим либо к взаимному манипулированию, перед нами шестой случай формального общения. Однако седьмым случаем оказывается запрет на манипуляции вообще. В контексте дружеских взаимоотношений односторонние и двусторонние манипуляции — невинные игры, «розыгрыши», подтрунивания — оживляют контакт, подталкивают его к игровому уровню общения. Контакт с человеком чрезмерно серьезным или лишенным чувства юмора, безусловно, становится формальным.

Последующие случаи формального общения связаны с ограничением «ролевого веера» партнера (или обоих партнеров). Восьмым случаем — ограниченне репертуара индивидуальных ролей. Предположим, в дружеской беседе вам позволяется выступать в позиции Родителя, но при этом вы не смеете исполнять роль Брюзги — разрешена только роль Снисходительного родителя. Общение при этом неизбежно «формализуется». Десятый случай — закрепление заданных межличностных ролей на фоне изменившихся взаимоотношений. Например, вы давно перестали быть почитателем таланта Н. Н., но при встрече вынуждены исполнять эту роль, чтобы не обидеть человека. Десятый случай — закрепление вашей внутригрупповой роли. Например, за вами в компании закрепились роль Весельчака, и хотя она опостылела вам, приходится ее исполнять — иначе знакомые засылят расспросами: не болен ли, что случилось и т. п. Одиннадцатый случай — это ограничение,

налагаемое на исполнение вами любых психологических ролей, кроме формальной (в доме отдыха в вас видят только безликого Отдыхающего, в ателье — только Клиента, в кабинете начальника — только Подчиненного и т. д.).

Д в е н а д ц а т ы й случай формального общения — это ограничение в тематике контакта. Предположим, есть тема, которой партнеры предпочитают не касаться. Даже если их беседы на все другие темы льются гладко и воодушевленно, упомянутое ограничение придает диалогу несколько натянутый характер.

Т р и н а д ц а т ы й случай — ограничение, налагаемое на один из возможных уровней общения. Так, на определенном этапе влюбленности Он и Она, сбросив маски, готовы упоенно общаться на любом уровне, однако тщательно избегают примитивного уровня, боясь разочаровать друг друга. Далее они вступают в брак, и мимолетные срывы к примитивному уровню становятся для обоих неизбежными. Лишь теперь, столкнувшись с этим явлением друг в друге, оба начинают отдавать себе отчет, что их прежнее, доброе общение было в какой-то мере формальным, т. е. ограниченным.

Из сказанного вытекает чисто негативное определение того, что можно было бы назвать общением *неформальным*: это общение, на которое не налагается ни одно из перечисленных ограничений. Но тогда ведь получается, что практически почти любое общение в чем-то ограничено, т. е. формально! Да, и с этим ничего не поделаешь. Людям свойственно стремиться к ничем не ограниченному общению («битва за искренность»). Но найти партнера, с которым это возможно, удается очень и очень немногим. Обычно мы «кочуем» от партнера к партнеру в поисках свободы от ограничений контакта. Но сияв одни ограничения, сталкиваемся с другими. Например, с новым интересным собеседником можно обсуждать философские проблемы (к которым глухи все другие ваши знакомые), но за это придется «заплатить» ограничением в позициях контакта: он пристраивается только «сверху».

Следует добавить к этому, что иногда мы довольно формально общаемся... с самим собой. В тех внутренних диалогах, которые составляют суть нашего сознания, мы, имея в качестве одного из партнеров собственное «Я», а в качестве другого — воображаемого собеседника, подчас тоже не вполне искренни. Так, нередко в виде «Я-партнера» мы произвольно выставляем свой наиболее выигрышный «Я-образ», а в виде воображаемого другого — лицо, готовое понять и принять нас со всеми недостатками... Вот почему самым ярким эпизодом неформального, предельно искреннего общения может оказаться в нашей жизни ночная беседа со случайным попутчиком в поезде или соседом по рыбной ловле, которого вы больше никогда не увидите. Этот собеседник отнесся к вам с глубочайшим интересом, но в то же время не позволил вам обмануть его, да и вам не дал обмануть самого себя на предмет того, «какой вы хороший»...



В поисках искренности и взаимопонимания, в стремлении человека к неформальному общению выходом представляется широкий круг контактов, разнообразных лиц, включаемых в контакты, и, конечно, воспитание в себе благородной терпимости ко всему «чужому» и «непонятному». Нелепо требовать от конкретного человека, чтобы он общался с вами именно так, как вам хочется. Ограничения контакта невозможно устранить за счет благих намерений: «Давайте позволим друг другу говорить все, что взбредет в голову». Это ведь только игра... Если вы установили с кем-либо неформальное общение (хотя бы относительно неформальное), а затем вдруг наступило охлаждение со стороны партнера, это причиняет вам настоящую боль. Однако приходится усмирять себя, вникать в причины разлада и предпринимать тактичные попытки к новому сближению. Возмущаться и требовать внимания как «должного» означает лишь усугублять холод, возникший во взаимоотношениях. Следует также помнить, что партнер стремится к разнообразию общения, как стремитесь к нему вы сами. «Обижаться» на это, в сущности, неумно.

Сказанное имеет отношение к древнейшей ~~науке~~ искусству общаться. ~~Но оно~~ прямо относится и к проблеме психогигиены общения. Это ведь одна из тех сфер, где действовать «неискусно» значит действовать попросту плохо. А в общении это «плохо» мигом перерастает в «скверно», плохо общаясь, мы травмируем людей и себя, формируем нездоровый «психологический климат».

## ОТ ГРУППЫ К КОЛЛЕКТИВУ

*Введение. — Примитивные межличностные реакции и их предпосылки. 2) «Устройство» и правила примитивной группы. — «Научная» мизантропия и человеческая реальность. — О распознавании педагогом «скверных компаний» и подходе к ним. — О созидании коллектива. — Коллектив и личность.*

## ВВЕДЕНИЕ

Жизнь людей основывается на их взаимодействии. Взаимодействуя, мы реагируем друг на друга; видимая часть этих реакций — наши слова и поступки; по ним угадывается невидимая часть: отношение субъекта к другим, его желания и намерения. Каждый человек одновременно или последовательно соучаствует в нескольких малых группах. Например, в раннем детстве его единственная малая группа — семья, но вскоре он становится участником других групп: это сверстники и воспитатели, с которыми он проводит дни в детском саду, либо дети во дворе его дома. Дальше появляются круг соседей и друзей семьи, круг одноклассников и педагогов, круг приятелей по школе и вне школы и т. д. И в каждом кругу — свои особенности внутригруппового общения. Можно анализировать внутригрупповое общение, наблюдая лишь видимые реакции людей друг на друга, и это создает иллюзию «объективного» исследования. Однако психология призвана не просто регистрировать наблюдаемое, но его истолковывать. Для этого приходится постоянно сопоставлять видимую и угадываемую стороны человеческого взаимодействования. Тон предположения, от которого не может избавиться никакое «угадывание», в данном случае не помеха научному поиску.

Особенность современной психологии состоит в том, что собирание объективных фактов она сочетает с «мысленным экспериментом», «вчувствованием» в исследуемых людей. Психолог хочет понять происходящее, и для этого он использует весьма своеобразный «инструмент» — собственное «Я». Он подставляет себя в воображении на место взаимодействующих субъектов и таким образом получает более или менее обоснованное представление о мотивах, движущих рычагах поведения каждого.

«Но он всего лишь человек, а стало быть, воспринимает других

субъективно!» Это вполне справедливое возражение учитывается современной психологией. Действительно, психолог непроизвольно видит в другом, незнакомом субъекте нечто сходное с самим собой или с людьми, уже знакомыми по прошлому опыту. Больше того, он склонен приписывать незнакомцу мотивы, которые — верно или неверно — распознает в собственной психике. Получается так, что «Я» психолога стоит между ним самим и другим человеком как мутное и искажающее образ стекло. «Инструмент» весьма несовершенен. Но обойтись без него, оказывается, невозможно! Остается лишь искать способы его усовершенствования.

Сегодня, к концу XX века, таким способом является взаимный анализ личностей, предпринимаемый разными психологами. Этот методический прием связан с именем английского ученого М. Балинта, который первым призвал врачей-психиатров к групповому обсуждению на специальных семинарах не только пациента и его болезни, но также того, как (и почему именно так) каждый из них воспринимает пациента и в какой мере врачу удастся найти в общении с ним «ключ» к его душевному состоянию. Примеру психиатров последовали психологи-специалисты, имеющие дело с психически здоровыми людьми. Статус здоровых отнюдь не делает людей менее сложными для восприятия и понимания, проблема «мутного стекла» здесь никоим образом не снимается. И для того чтобы с меньшими искажениями воспринимать других, современный психолог вступает в специальную тренинговую группу, состоящую из коллег-психологов<sup>1</sup>. Задача тренинга в следующем: каждому в игровых взаимодействиях предстает уловить и прочувствовать если не все, то основные особенности «Я», мешающие правильно оценивать других. Обычно такой тренинг избавляет от самоупоения и лишает иллюзии «всезнания», очищает от предубеждений и делает психолога более чувствительным к внутреннему состоянию его «объектов» (т. е. людей).

Конечно, ни семинары, ни тренинговые группы не могут полностью устранить примесь субъективизма в понимании психологом человеческих взаимодействий. К тому же исходные положения, которыми руководствуются психологи, пытаясь совместными усилиями уменьшить «мутность стекла», не отражают окончательной истины. Эти положения несут на себе отпечаток времени, а то, что сегодня кажется научной истиной, со временем может обернуться нелепым заблуждением. Утешением для психологии служит то, что она не единственная наука, попавшая в такую ситуацию. Подобное положение возникло сначала в физике микромира, один из корифеев которой, Нильс Бор, ввел принцип дополнительности для освоения и понимания экспериментальных данных в этой области знаний.

Суть этого принципа в предельном упрощении такова. То, что мы исследуем в микромире, располагается не на единой плоскости, а на разных плоскостях, составляющих своего рода многогран-

<sup>1</sup> См.: Петровская Л. А. Теоретические и методологические проблемы социально-психологического тренинга. — М., 1982.

ник. Но данные, полученные на одной из плоскостей, в принципе, невозможно распространить на другие, даже на соседние плоскости: эти данные не связуемы общими линиями. В обыденном мире, имея перед собой, скажем, куб и начав чертить линию на одной из его плоскостей, мы попросту пересекаем карандашом ребро куба и продолжаем ту же линию на соседней плоскости. В микромире она оказывается уже не той линией... «Ребро многогранника» здесь невозможно пересечь: сама процедура «пересечения» изменяет состояние объекта, т. е. превращает данный многогранник во что-то иное, лишенное услужливо подставленной «соседней плоскости». Например, работая в одной из плоскостей микромира, вы определите массу частицы, работая в соседней — ее скорость; одновременно определить то и другое, словно подстелив под полученные данные общую плоскость, все равно не удастся. Дополняйте одни данные другими, не выводя их друг из друга; связь между этими данными есть ваша гипотеза, ею придется довольствоваться; а если она дальше иными экспериментами не подтвердится, придется выдвинуть новую...

Интересно, что Н. Бор, размышляя о приложении принципа дополнительности к другим областям науки, прежде всего назвал психологию. Видимо, он считал, что в этой области подлинное понимание данных наблюдения и экспериментального исследования невозможно без дополнительных данных, получаемых с помощью вчувствования, мысленного эксперимента, выдвижения гипотез. Именно так, во всяком случае, трактовал идею Бора советский философ и психолог А. Е. Шерозия, посвятивший свою недолгую, но яркую творческую жизнь обоснованию принципа дополнительности в психологии.

В настоящей главе читатель получит некоторое представление о структуре и динамике малых человеческих групп, — представление, основывающееся одновременно на общезвестных эмпирических данных и на гипотезах относительно мотивов, которые определяют внутригрупповые реакции и взаимодействия. Варианты этого взаимодействия распадаются, на наш взгляд, между двумя полюсами: «нижним» полюсом является примитивная группа; «верхним» — идеальный коллектив.

«Что составляет принципиальное отличие коллектива от диффузных групп и ассоциаций? — ставит вопрос известный советский психолог А. В. Петровский. — В коллективе в качестве определяющих выступают взаимодействие и взаимоотношения людей, опосредованные целями, задачами и ценностями совместной деятельности, т. е. ее реальным содержанием» (Вопросы философии. — 1973. — № 12. — С. 71). Причем, по мысли автора, подлинный коллектив в отличии от мнимого характеризуется тем, что цели, задачи и ценности, объединяющие людей, «в конечном счете очерчиваются из общественной жизни». Экспериментальные исследования советских авторов (в частности, проведенные со школьниками старших классов) показали, что в основе сплоченности членов кол-

лектива лежит их **ценностно-ориентационное единство** (сходные позиции в оценке людей, событий, идей, принципов). На основе таких критериев могут быть выявлены определенные уровни организации групп — от низших до высших.

Гипотезы, предлагаемые читателю в этой главе, основываются именно на представлении о многоступенчатости форм групповой организации людей. При этом мы исходим из следующего предположения: чем выше уровни общения (см. гл. 3), принятые и возможные в данной группе, тем выше форма организации группы и тем ближе она к идеальному коллективу. Так, на основе примитивного, манипулятивного и стандартизованного уровней общения (с исключением вышележащих уровней) объединение людей обретает статус «примитивной группы». На основе делового, но также игрового и духовного уровней общения у участников группы, взаимосвязанных общественно полезной деятельностью, появляется ценностно-ориентационное единство и высокая ответственность друг за друга, т. е. возможность превратиться в подлинный коллектив.

Перейдем, однако, к изложению материала, начав с низших форм групповой организации людей.

Читатель может задать вопрос: почему именно с низших? Дело в том, что воспитатель в своей практической деятельности может столкнуться с самыми разными проявлениями этих низших форм общения. Повысить его чувствительность к распознаванию подобных, зачастую закамуфлированных, ситуаций и форм общения, сообщить ему знания о том, каково их «внутреннее устройство», — все это, думается, будет полезным для воспитателя.

### **ПРИМИТИВНЫЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ РЕАКЦИИ И ИХ ПРЕДПОСЫЛКИ**

В силу многих причин (таких, как пережитки прошлого в сознании людей; низкая культура семьи или мелкобуржуазный, обывательский тип миропонимания в семье; недостаточность или непоследовательность воспитания и т. п.) встречаются люди, имеющие тенденции к примитивным реакциям во взаимодействии с окружением. Наиболее типичные из этих реакций таковы.

**Реакция амбиции.** Она проявляется в том, что, получив информацию, придающую вес или значение другому лицу, субъект незамедлительно старается принизить его значение, одновременно подчеркивая собственный вес в глазах других. Пример: в учительской заговорили о том, что педагог соседней школы Иванов удостоен медали. Реакция амбиции со стороны одного из участников разговора может выглядеть так: «Знаем мы, кого в их школе представляют к наградам... Прошлым летом я с этим Ивановым на совещании встретился: дурак набитый» и т. п. Разумеется, ошибки бывают всюду; нельзя заведомо исключить, что Иванов не тот человек, которого следовало бы награждать. Но даже имея такое суждение, субъект с преодоленным чувством амбиции предпочтет промолчать: в конце концов, где гарантия непо-

грешности его суждения? Высказавший же эту тираду не просто принижает Иванова: прежде всего, он подчеркивает свое превосходство над ним. «Знаем мы...» — это демонстрация своей компетенции; «дурак набитый» — это присвоение себе (как «более умному») права судить об уме других.

Другой пример, на первый взгляд, парадоксальный. В группе беседующих больных в стационаре кто-то заговорил о мучениях, которые ему пришлось вытерпеть во время обследований. Реакция амбиции со стороны другого участника беседы: «Это что! Вот я...» — и начинается рассказ о болезнях и операциях, перенесенных говорящим. Казалось бы, хвалиться нечем. Однако возможность выглядеть «более пострадавшим», «более несчастным» тешит амбицию субъекта, как бы придает ему больший вес. С этой точки зрения становится понятным, что предметом похвалы может стать что угодно: больной хвалится болезнью; нищий — тем, что он более нищ, чем его собеседники; преступник — тем, что он более преступен, чем его слушатели-преступники... Примерами последнего изобилуют «Записки из мертвого дома» Ф. М. Достоевского — книга, вообще содержащая массу пронзительных психологических открытий и в этом плане, как нам кажется, еще недостаточно оцененная.

**Реакция самодовольства.** Получив какие-либо блага, многообещающие возможности или привилегии, иной субъект тут же хвастает этим перед другими. Причем особое удовольствие ему доставляют проявления зависти со стороны других. В дальнейшем он с живой радостью вспоминает, как кто-то, слушая его, «позеленел», «скривился» и т. п. В поясняющих примерах, пожалуй, нет необходимости.

**Реакция зависти.** Субъект именно «зеленеет», «кривится», став свидетелем чьего-то неоспоримого успеха. Эту реакцию он не умеет или не считает нужным скрыть, так как до всяких размышлений ему «ясно», что в действительности успеха достоин он, а не кто-то другой.

**Реакция злорадства.** Видя неудачу или провал кого-либо из окружающих, субъект не скрывает своей радости. Это, по существу, постыдное чувство легче понять, когда речь идет о провале соперника, конкурента, врага. Но в данном случае радость, так сказать, бескорыстна: просто амбиции субъекта льстит, что он не попал в передрагу, в которую попал кто-то другой. Здесь уместно процитировать один из шуточных афоризмов с 16-й полосы «Литературной газеты»: «Мало, чтобы мне было хорошо. Надо еще, чтобы другим было плохо».

**Реакция захвата (экспансии).** При появлении в поле видимости каких-либо ценностей или привилегий, которые должны быть по заслугам распределены между участниками данной группы, субъект первым претендует на эти блага независимо от своих реальных заслуг. Примеры такой реакции достаточно разнообразны: от захвата одним из членов семьи наиболее удобной комнаты в

новой квартире до присвоения себе преимущественного права на приобретение автомобиля, дачного участка и т. п. Если субъект не может обосновать захват каких-либо благ своими минимыми правами или заслугами и не в состоянии добиться их хитростью, он при минимальных шансах остаться безнаказанным бесцеремонно прибегает к грубой силе. Например, имея рядом со своим огородом участок беззащитной соседки-старушки, он не постесняется попросту передвинуть свой забор на несколько метров, расширив этим свои владения. Пока старушка будет добиваться правды, он снимет дополнительный урожай, а там... Если прижмут, он вернет забор в исходное положение; но ведь старушки слабосильны, и к тому же нервные встряски делают их недолговечными...

**Реакция агрессии.** В любом случае конфронтации субъект, чувствуя безнаказанность, немедленно реализует пристройку «сверху»: оскорбляет, угрожает, а то и пускает в ход грубую силу. Эта реакция обычно служит «естественным развитием» реакции захвата. Агрессивность такого субъекта отличается несоразмерной с ситуацией жестокостью. Подобную жестокость легче понять, когда человека довели до крайности. Однако в данном случае она объясняется раздутой амбицией и глубокой нечувствительностью к страданию другого.

**Реакция присвоения.** Если имеет место конгруэнция, когда субъект получает возможность пристройки «сверху» или охотно пристраивается к сильнейшему «снизу», ему свойственно трактовать партнера как свою собственность. В первом случае он чрезмерно опекает другого, во втором — как бы «прилипает» к нему, стараясь угодить. В обоих случаях он не дает партнеру передышки от собственной персоны...

**Реакция безразличия.** Проявляется в бестрепетном отношении к физическому или душевному страданию другого. На глазах у субъекта кому-то стало плохо, кого-то оскорбляют или бьют, — он проходит мимо. Это легче понять, когда человек трусит, имея дело с трудностью или опасностью. Но в данном случае субъект остается безучастным, даже если ему ничто не грозит. За циничной идеей «не мое это дело» или «без меня разберутся» кроется попросту нежелание тратить на кого-либо время и силы. В роли должностного лица такой субъект даже гордится тем, что плачущей женщине не удалось его «разжалобить», а посетителю, возмущенному некой несправедливостью, — «заморочить ему голову».

Реакции подобного типа обычно дискредитируются в глазах ребенка взрослыми — родителями и воспитателями. Изучая нелегкую науку «что такое хорошо и что такое плохо», дети усваивают: так вести себя плохо, стыдно. Однако попадают семьи, где родители даже поощряют жадность, эгоизм и бездушные детей, ориентируют, их на примитивное поведение. «Вот правильно! Молодец!» — восклицает мама, узнав, что сын не поделился с ребятами в пионерлагере присланными гостинцами. Папа, сидя с сыном у телевизора, радостно потирает руки, когда негодяй на экране «отхва-

тывает свое» у одураленных им людей... Спросите у таких родителей: о чем они при этом думают? Те из них, кто вообще задумываются над своими поступками, ответят: надо, чтобы ребенок рос реалистом, а не наивным мечтателем. Наказанием таким родителям становятся с годами их собственные дети. Проходят годы, и родители на себе испытывают «реализм» своих чад...

Перейдем далее к обсуждению возможных предпосылок примитивных реакций, в котором участвуют три наших традиционных персонажа: Психолог, Психотерапевт и Педагог.

**Психолог:** В основе примитивных реакций могут лежать, по меньшей мере, три плохо контролируемых субъектом тенденции: амбиция, стремление к обладанию и нежелание энергетических затрат (лень, безразличие к другим).

Амбиция питает уверенность субъекта в его превосходстве над другими. Эта уверенность не нуждается в объективных подтверждениях и подчас не проходит у человека даже после многократных уроков жизни, доказывающих, казалось бы, обратное. Относительно невинным примером может служить мальчишка, воображающий себя сильнее и храбрее сверстников. Подобное представление о себе не только развязывает ему руки (в буквальном смысле слова), но и служит для него своего рода оправданием тому, что он их распускает: ведь таково «право» сильного и превосходящего других в смелости! Его самоуверенность и впрямь может обратить в бегство ребят не менее (или даже более) сильных; благодаря этому, агрессивное поведение заучивается им в качестве «наиболее успешного». Однажды жизнь столкнет его с противником, который даст ему жестокий урок. Однако, вынужденный покориться силе, наш амбициозный драчун внутренне компенсирует свое поражение уверенностью в том, что «зато» он умнее (или внешне привлекательнее, или интереснее по характеру), чем его противник.

**Педагог:** Опытный педагог, заметив в учащемся разнузданную амбицию, склоняет его записаться, скажем, в секцию бокса. Там, встречая на ринге соперника за соперником, ему придется раньше или позже удостовериться, что он не самый сильный. Да и не самый умный: найдутся, конечно, соперники, переигрывающие его тактически. И если он под влиянием той же амбиции не оставит спорт, то научится, в первую очередь, уважать партнера по рингу. Вскоре он возьмет себе за правило уважать человека вообще, хорошо понимая, зная по собственному опыту, что и у сильных бывают срывы, и у слабых — взлеты, способность к раскрытию резервных сил. Давно замечено, что боксеры-спортсмены вне ринга сдержанны, чутки к людям и по мере возможности стараются предотвратить драку. Страстно любя свой бойцовский спорт, они испытывают моральное отвращение к бытовому рукоприкладству.

**Психотерапевт:** Ненормальная амбиция характеризует некоторых правонарушителей — это уже куда серьезнее, чем пример



с мальчишкой. Собственно, и правонарушителем-то подобный субъект становится главным образом под влиянием амбиции. Грабя или избивая других, он вопреки очевидности считает себя «выше» их, да и «выше» закона. Раскаяние на суде часто носит показной характер либо отсутствует. Многократное отбывание наказания, горе пострадавших, благие призывы родных и близких, чтение книг (хотя бы из тюремной библиотеки) — ничто из этого не учит его главному: готовности считаться с другими. Если при этом он недостаточно развит, юристы и психиатры задумываются о возможной психической аномалии. Но если он не попадает ни под какой психиатрический диагноз, умен и даже тонок... Бывает и такое; тогда приходится говорить о моральной неполноценности субъекта. Непонятно, как от нее лечить, зато ясно, что здесь, по недосмотру родителей и воспитателей, амбиция в детстве не была введена в должные рамки!

**Психолог:** Но подчеркнем: в должные рамки! Попытки некоторых воспитателей сломать амбицию в ребенке представляются крайне опасными. Прежде всего, есть обоснованное подозрение, что лица, с охотой принимающиеся за такую ломку, в действительности тешат собственную амбицию («вот я тебе покажу, попляшешь у меня»), а не заботятся о воспитательном эффекте. Далее, ломка амбиции может калечить детскую психику. Одни из «сломленных» детей в глубине души ожесточаются: затем в ходе дальнейшей жизни у них может произойти внезапный взрыв жестокости, ведущий к немотивированному (по общим понятиям) преступлению. Другие после «слома» теряют всякую уверенность в себе и становятся жалкими, бесплодно мучающимися и ни на что не способными людьми.

**Психотерапевт:** Мне кажется, амбицию следует рассматривать как свойство человеческой психики, имеющее и некоторые эволюционные предпосылки. Вспомним об иерархии, существующей в любой группе достаточно высокоразвитых животных. Истребить это свойство без ущерба для личности нельзя. Достаточно именно ввести его в рамки, воспитывая в ребенке уважение к слабости (а не только к силе), чувство сострадания и умение смирять и откладывать свои «хотения». Это и делается во всякой нормальной семье. Дальше жизнь сама дорисует необходимые штрихи: человек научится саморонии и уважительному интересу к «чужой душе». В итоге присущие ему амбициозные тенденции окажутся социально и нравственно безопасными.

**Психолог:** По-видимому, имеет некий эволюционный смысл и стремление к присвоению, обладанию (не только вещами, но и знаниями, опытом, успехом и т. д.), которое также нуждается в социальной коррекции. Нельзя упускать из виду многочисленные явные и тайные нити, связывающие человека с животным миром, откуда мы вышли. У животных есть, к примеру, инстинкт «своей» территории. Не сохраняется ли он и у человека?

**Психотерапевт:** В последние годы появились данные, по-

звolyающие ответить на этот вопрос утвердительно. Так, французские психиатры в ходе многолетних наблюдений пришли к выводу, что предоставление пациенту собственной, пусть маленькой, территории в больнице способствует уменьшению страхов и агрессивных побуждений.

Один зарубежный врач провел любопытный эксперимент с заключенными. Он ставил подопытного в центр большой комнаты и подавал инструкцию: «Я буду медленно приближаться к вам от двери. Как только вам покажется, что я подошел слишком близко, говорите «стоп», и я остановлюсь». Одни исследуемые подпускали его на расстояние в 30—40 сантиметров, другие останавливали за два или даже три метра от себя. Когда экспериментатор в дальнейшем «поднял» дела своих подопытных, выяснилось, что большинство «близко подпускающих» сидят в тюрьме за правонарушения не-насильственного характера, в то время как большинство «не допускающих к себе» — за насильственные действия. Это породило следующую гипотезу: люди с развитым «инстинктом территории» более агрессивны к окружающим, что и понятно, так как последние, сами того не подозревая, пересекают невидимую границу «владений» субъекта.

В самой потребности иметь «свой» участок территории нет, по-видимому, ничего ущербного. Вообще, если быть последовательным в осуждении стремления к обладанию, то надо наказывать ребенка за то, что он не хочет расстаться со своей игрушкой, или коллекционера — за то, что он копит марки, а не раздает их. Чувство обладания нередко успокаивает страх перед трудностями жизни, столь легко возникающий у слабых и незрелых людей. Эта «жажда владения» распространяется не только на территорию и материальные предметы (или их эквивалент — деньги), но и на ценности нематериального порядка: люди стремятся «обладать» знаниями, «иметь» успех и т. п. Распространяется эта жажда и на людей, окружающих субъекта, что, очевидно, лежит в основе чувства ревности.

**П с и х о л о г:** Хочу заметить, что стремление к обладанию должно иметь свои границы, формируемые в человеке с детского возраста. Это стремление, будучи непомерно раздуто, становится не только врагом общества, но и врагом самого человека. Человек-собственник — существо ограниченное: все ценности жизни для него сводятся к материальным ценностям, к накоплению, владению и потреблению. Умело играя на чувстве собственности своих граждан, капиталистическое общество буквально «штампует» потребителей-«вещистов». С одной стороны, это выгодно тем, кто производит товары и моду на товарные новшества: так, из массы потребителей неизменно выкачивается прибыль для капиталиста. С другой стороны, одержимость вещами и потребительскими радостями притупляет в человеке духовность, а значит, среди прочего — чувство социальной справедливости, стремление к истине, воплощению нравственных идеалов. Граждане-потребители, подобно пороссятам,

присосавшимся к синоматке, становятся безопасными для власти пнуших; их внимание и энергия надежно отвлечены от общественной активности.

**Психотерапевт:** На этом фоне довольно наивны попытки буржуазных мыслителей, например психолога Эриха Фромма, «образумить» людей, повернуть их к духовным ценностям. «Иметь или быть?» — так ставит Фромм основной вопрос перед личностью. Не «что я имею», а «кто я есть» — вот проблема первостепенной важности... Однако законы капиталистического мира, вскрытые К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. И. Лениным, действуют таким образом, что в этом мире, чтобы «кем-то быть», надо сначала «что-то иметь» (и немало!), а имея что-то, необходимо изо дня в день добывать еще больше, иначе теряешь конкурентоспособность. И получается: «что я имею» это и означает «кто я есть». О человеке в США говорят: «Он стоит миллион долларов», и из этого должно быть ясно, что он, вообще, «стоящий» человек... Подмена духовных категорий рыночными здесь очевидна.

**Педагог:** В нашем обществе также есть рецидивы собственной психологии. Из приведенных вами фактов следует, что она может питаться, очевидно, из двух источников: явного (мелкобуржуазные семейные традиции, недостатки в товарно-денежных отношениях, западная пропаганда потребительского «рая») и скрытого (эволюционно обусловленное стремление к обладанию). Но именно в нашем обществе человек в состоянии реализовать идеал «быть» независимо от «иметь». Мы высоко ценим в людях бескорыстие и самоотдачу. На нашей шкале ценностей понятие «симулирующий человек» располагается куда ниже, чем, например, понятие «добрый человек» или «честный человек». Воспитание детей в духе ценностной шкалы, не придушенной рыночными страстями, продолженное затем в самовоспитании, и будет разумно ограничивать это стремление.

**Психолог:** Лень, или нежелание энергетических затрат, составляющее еще один «корень» примитивных межличностных реакций, вероятно, также имеет некоторые эволюционные предпосылки: животное, насытившись, теряет на время мотивы к какой-либо активности, «экономит» ее в одни периоды, чтобы интенсивно расходовать в другие. Конечно, человеческая деятельность обслуживает нечто неизмеримо большее, чем сиюминутные потребности организма. Любая деятельность человека есть в каком-то аспекте сотрудничество с другими, даже неизвестными ему людьми. Ведь кабинетный ученый, не покидающий неделями своего места за письменным столом, тоже является участником (иногда главным) некоего общего дела: результаты его одинокого труда будут сопоставлены с достижениями других ученых. По существу, никто и никогда не пишет «для себя» — написанное предназначается другим (хотя бы потомкам), и в этом смысле очевидна правота М. А. Булгакова: «рукописи не горят»...

**Педагог:** Необходимость «стратиться» энергетически на других, на незримое, но как бы дышащее рядом человечество прививается

нашим детям всей системой воспитания. Закрепленные обществом традиции и ценности обуславливают не только необходимость таких «трат», но и выражают человеческую потребность в них. Потребность в труде, трудолюбие мы считаем одним из высших достоинств человека. Ведь, как неоднократно подчеркивалось в документах XXVII съезда КПСС, реформы школы, трудовое воспитание означает развитие в людях не просто трудовой ответственности перед обществом, не просто привычки, но л ю б в и к труду. Мало приучить ребенка работать — надо вовремя раскрыть перед ним радость, у д о в о л ь с т в и е труда. Причем удовольствие, не напрягающую связанное с удовольствием потребления (поработал — заработал); источником радости должен стать сам процесс осмысленной и общепользуемой работы.

**Психотерапевт:** Таким образом, можно констатировать, что для примитивных межличностных реакций имеются как эволюционные предпосылки, так и социальные (наследие эксплуататорских цивилизаций, «перекося» в сфере труда и потребления, товарно-денежных отношений, буржуазная «мораль» и пропаганда). В то же время фатальной обреченности человека на примитивизм, разумеется, не существует вопреки мнению некоторых западных идеологов, использующих эту идею с целью нравственно обезоружить и духовно дезориентировать людей.

**Резюме педагога:** Должен заметить, что у меня нет полной уверенности в действенности эволюционного источника примитивных реакций. Дело в том, что очень многое, нам пока неизвестное, приобретается людьми в раннем возрасте вследствие неправильного ухода, воспитания. Как разделить одно и другое?

Но как бы то ни было, важно, что примитивные реакции принципиально преодолимы. Амбиция трансформируется в естественное чувство собственного достоинства, что не исключает, а, напротив, предполагает признание достоинства других людей. Стремление к обладанию при правильном воспитании сводится к разумному оптимуму и не заслоняет стремления к отдаче, альтруизма. «Экономия» энергии, нежелание энергетических затрат, осмеянные окружением, замещаются удовольствием от труда и общения.

### **«УСТРОЙСТВО» И ПРАВИЛА ПРИМИТИВНОЙ ГРУППЫ**

Мы намеренно уделяем столько места негативным проявлениям межличностного реагирования, исходя при этом из необходимости представить читателю своего рода «нижний полюс» коммуникаций. С нашей точки зрения, только оттолкнувшись от этого, можно по-настоящему понять красоту и человечность «высшего полюса» — коллективистских норм во взаимоотношениях. Пока, однако, читателю следует набраться терпения и продолжить мысленное погружение в «низины» взаимоотношений. Ведь нам еще предстоит разобраться в том, какую складывается малая группа, если члены ее не умеют или не хотят усмирять свои примитивные реакции.

Подобная группа образуется стихийно: из лиц, которые в силу социально неодобряемых особенностей своего поведения оказываются вытолкнутыми из более широкой группы (сообщества) людей. Так, к примеру, складывается «особая компания» внутри класса, о чем с большим знанием дела пишет опытный педагог и психолог Н. П. Анисеева (см. ее книгу «Учителю о психологическом климате в коллективе». — М., Просвещение, 1983). Обращаясь к миру взрослых, отметим, что сходные по своей структуре «компании» (*примитивные группы*) формируются здесь из лиц, предающихся пьянству, а также из правонарушителей. Наиболее ярко подобные «устройство» и «динамика» групповых взаимоотношений характеризуют устоявшуюся шайку или банду уголовных элементов, которую мы ниже рассматриваем в качестве модели таких отношений.

Черты примитивной группы в самом заостренном виде, на наш взгляд, должны быть хорошо распознаваемы педагогом. Здесь преследуются три цели.

**Первая:** педагог обязан уловить скатывание компании учащихся к межличностному взаимодействию по типу примитивной группы, чтобы предотвратить правонарушения и моральные преступления, почти неизбежные для такой группы.

**Вторая цель:** зная, как устроена примитивная группа, педагог делится этими знаниями с учащимися, развенчивая их «ромanticеские» заблуждения на сей счет и оберегая социально неустойчивых подростков от участия в группах такого рода.

**Третья цель:** по мере того, как разоблачается отталкивающий примитивизм этих групп, педагог, «идя от противного», формирует у учащихся должные представления о нормах жизни и деятельности подлинного коллектива.

Недавно принятый в нашей стране «Закон о трудовых коллективах» закрепляет сложившиеся в стране нормы социалистического общежития, и постижение этих норм должно затрагивать в каждом учащемся и разум, и сердце, ибо речь здесь идет о проблемах не только социальных, но и индивидуально-психологических.

\* \* \*

Изучение примитивных человеческих групп привело исследователей к выводу, что здесь имеет место иерархия, сходная в какой-то степени с иерархией в сообществах животных. Внутригрупповые роли распределяются известным, раз и навсегда данным образом. В группе есть субъект «альфа» — Главарь; за ним следует субъект «бета» — Авторитет; все прочие ранжированы на субъектов «гамма» — Ведомых и субъектов «омега» — Забитых.

«Альфа» (Главарь) пользуется преимущественным правом присвоения любых благ и правом безнаказанной агрессивности. Иногда это субъект, превосходящий других физической силой, но все же не объем мышц, а властность, смелость и исключительная свирепость

удерживают его на первом месте в примитивной группе. Он умел тем особым умом, который принято называть хитростью. Хитрость позволяет ему умело, подчас с блеском планировать и направлять акции (обычно противоправные), которые осуществляются группой. И тогда участники группы не просто боятся его, а чтут как «кормильца», «спасителя», «настоящего хозяина». Та же хитрость дает ему умение вовремя убирать или стравливать между собой потенциальных соперников — претендентов на главенство в группе. Вот почему ему совсем не обязательно быть сильнее всех физически: того, кому трудно загородить дорогу, полагаясь на собственные кулаки, он без труда покарает чужими руками. По его сигналу ведомые проучат всякого, кто ему неугоден в группе. Ни один из ведомых не посмеет ослушаться: ведь таким образом можно стать неугодным со всеми вытекающими последствиями...

Только тайный сговор между недовольными ведомыми изменил бы положение.

Но, во-первых, «альфа» часто имеет в группе своих наушников, так что участие в тайном сговоре исключительно опасно. Во-вторых, «альфа» предусмотрителен и заботится о том, чтобы число недовольных в группе не превышало числа довольных. В-третьих, он способен «вычислить» того, кто мог бы возглавить подгруппу недовольных: такого субъекта он либо своевременно обезвреживает (чаще руками другого претендента на лидерство), либо приближает к себе, осыпая милостями и лишая мотивов к бунту... Если бы банды имели своих летописцев, мы убедились бы, до какой степени одинаковы в своих действиях бандиты-главарь всех времен и всех цветов кожи.

«Бета» (Авторитет) является вторым по рангу лицом в группе. Это единственный субъект, которому позволяет и даже предписывается давать советы вожаку. Умственными способностями он превосходит Главаря, однако заметно уступает ему в смелости. Если бы он был так же смел и решителен, «альфа» усмотрел бы в нем претендента на власть и давно обезвредил, но уж никоим образом не приблизил бы к себе в качестве второго лица. Сама роль Авторитета доказывает неспособность субъекта быть Главарем, и в случае ухода Главаря со сцены или его гибели «бета» почти никогда не становится на его место. Самое большее, он продолжает сохранять роль Авторитета. Но и это не наверняка, а потому «бета» имеет достаточно мотивов, чтобы всячески поддерживать и укреплять власть своего патрона.

Он искренне радуется его удачам и реализует собственное честолюбие через успех близкого ему «сильного человека», как бы «сливаясь душой» с последним. Как всякий обладатель острого ума он рационален и четок в решениях, однако не лишен и своеобразной мечтательности, даже романтичности. Без этой черты он не мог бы «сливаться душой» с Главарем. Над этой его чертой «альфа» и отдельные его приближенные имеют право беззлобно посмеиваться, ибо цинизм воспринимается в примитивной группе как самое надеж-

ное свидетельство ума. С другой стороны, иррационально-романтические веяния, исходящие от субъекта «бета», охотно используются Главарем для психологического воздействия на группу в целом. Видимо, человек, даже примитивный и вдобавок входящий в примитивную группу, для выполнения возложенных на него группой функций должен основывать свое поведение не только на страхе перед Главарем и жажде жизни, но и на иррациональных мотивах мечты и веры, на некоей, пусть ущербной, «идеологии».

Отсюда, возможно, то щемящее, то «общечеловеческое», что привлекает социально-инфантильных и незрелых людей к воровским и разбойничьим песням, к «романтике» жизни вне закона. Было бы любопытно взглянуть на таких людей, попади они не в воображаемый, а в реальный преступный мир! Едва ли им понадобилось бы больше трех дней, чтобы от «романтики» и следа не осталось. Нельзя забывать, что «романтическое» в примитивной группе существует постольку, поскольку существуют антигуманные помыслы и дела: в душе участника такой группы оно, это «романтическое», служит противовесом и способом оправдания бесчеловечности.

Субъекты «гамма» (ведомые), в свою очередь, ранжированы как по вертикали, т. е. по степени приближенности к Главарю и Авторитету, так и по горизонтали — имеется в виду «ролевое качество» места в группе. Ведь, помимо ведомого-Приближенного, здесь возможны: ведомый-Подхалим (Угодник) и ведомый-Марионетка, ведомый-Шут и ведомый-Недовольный. Субъекты «гамма» вовсе не должны быть на одно лицо. Как раз в интересах Главара их разнообразие в смысле исполняемых внутригрупповых ролей: так создаются более напряженные линии взаимодействия участников группы и так обретает группа свой индивидуальный облик. А это важный фактор сплочения группы, поскольку людям хочется иметь «своих» и идентифицировать себя с кругом «своих» (тем острее становится враждебность ко всем «чужим», которые уже как бы и не люди и не стоят пощады и жалости).

Угодник существует не только потому, что Главарю приятны его лживость и услужливость. Даже если «альфа» не жалуется такого субъекта, он (иногда по подсказке Авторитета) держит его подле себя. Почему? Потому что такой субъект вызывает неприязнь всей группы. И теперь, когда Главарь оказывает расположение и милость к кому бы то ни было из ведомых, это оставляет впечатление импонирующей людям справедливости. Разве не трогательно, что, так сказать, шубой с плеча Главара награждается вовсе не тот, кто увивался у его ног, не тот, кто выслуживался, а тот, кто просто «делал свое дело»? Не менее волнующий эффект производит наказание или изгнание Подхалима: группа торжествует и испытывает признательность лидеру.

Точно так же логически необходимо существование Марионетки: она является для других эталоном поведения в отношении к Главарю и к целям, которые поставлены перед группой. Его «образцовость» должна служить укором для всех, кто хотя бы в мыслях

склонен к критике и непослушанию. Весьма полезен также и Шут. Этот субъект располагает правом публичной насмешки над приближенными Главаря и даже над ним самим. Такая насмешка — прекрасный регулятор эмоционального напряжения в группе. Устами Шута «выговаривается» неустранимое чувство протеста и обиды, накапливающееся у ведомых. Шут высказывается на грани риска: кажется, вот-вот и не сносить ему головы. Он умен и не переходит этой грани, однако у группы возникает иллюзия, что Главарь терпим к критике. Кто-то, поддавшись этой иллюзии, решается на собственные критические суждения — в шутовской или иной форме. Так с помощью Шута, выявляется оппонент Главаря. Обезвредить его немедленно или отложить расправу — вопрос тактики, решаемый субъектами «альфа» и «бета». Но Шут выполнил свою функцию. И ценность этой фигуры для Главаря доказывается не только тем, что Шута не карают за его выходки, но и тем, что Главарь решительно защищает его от собственных приближенных, которых тот привел в ярость.

Главарю требуется также и Недовольный: если его нет в группе, его следует создать, ущемив кого-либо из ведомых. Польза от него двоякая. Во-первых, это фигура, которую можно столкнуть с другим Недовольным; пока они растрачивают свой боевой пыл друг на друга, субъекты «альфа» и «бета», а также их приближенные в безопасности. Во-вторых, Недовольный позволяет Главарю продемонстрировать свою мощь перед группой. Выявленный Недовольный жестоко наказывается во устрашение всем. Если дело не доходит до изгнания или ликвидации такого субъекта, то его место после бунта среди Забитых. Забитые же потому и заслуживают такого названия, что они становятся жертвой общегрупповой агрессии, пинать их — право и даже долг каждого; сами они не смеют дать сдачи никому: это равносильно самоубийству, так как в расправе над подобным наглецом с воодушевлением примет участие вся группа.

Выход из положения у Забитого только один: терпеливо сносить все издевательства, выслуживаться перед приближенными Главаря. Если повезет, он может достичь своей высшей точки в группе: стать Подхалимом самого Главаря. Забитые представлены двумя категориями лиц: либо самые хилые, трусливые или наименее смекалистые, т. е. занимающие нижнюю ступень ранговой лестницы соответственно своим малым возможностям, либо бывшие Недовольные, т. е. субъекты с неплохими возможностями, растрачивать которые им теперь остается если не на бессильную злобу, то на хитроумное угодничество.

Очень важно заметить следующее: хотя такая группа держится на примитивизме своих участников и выталкивает из себя любого, кто не примитивен, даже здесь закономерности группового взаимодействия в известной степени ограничивают примитивные реакции каждого участника группы. Выказывать амбицию, собственничество и эгоистическую безучастность во всей их «красе», в предельном их



выражении, субъекту нельзя и в данной группе: это привело бы к рассогласованию взаимодействия. Поэтому в примитивной группе быстро вырабатываются определенные нормы поведения участников, или «неписанные правила», которым обязаны следовать и Главарь, и самый маломощный из Забитых. Попытаемся осмыслить некоторые из этих «правил».

**Правило унижения.** Чтобы унижить другого, достаточно продемонстрировать ему свое превосходство в чем бы то ни было.

Мы привыкли понимать унижение иначе: как оскорбительные слова и действия, направленные на другое лицо. Однако в примитивной группе, где необузданная амбиция присуща каждому участнику, «оскорблением» субъекта оказывается любое ущемление его амбиции. А она, амбиция, безусловно, ущемляется, если другой субъект показывает, что он «лучше» в каком бы то ни было отношении.

Мишель Монтень, выдающийся французский мыслитель XVI века, был убежден, что у любого человека найдется хотя бы одна черта, которою он превосходит вас. Следовательно, у каждого есть чему поучиться. Не таковы убеждения (точнее, предубеждения), царящие в примитивной группе. И поэтому, попав в нее, вы подчас и не сообразите, чем прогневили людей. Молодая женщина может раздражать одним тем, что она молода и красива. Человек с даром речи вызовет неприязнь косноязычных. Человек кипучего темперамента — неприязнь вялых и ленивых.

Ситуация почти безвыходна. В примитивной группе, даже отдав ближнему последнюю рубашку, вы унижаете его: это демонстрация вашего превосходства в великодушии. Даже поставив левую щеку после того, как вас ударили по правой, вы ущемляете чью-то амбицию, показывая таким образом свое превосходство в смирении.

«Правило унижения» объясняет природу многих житейских историй, объединяемых под общим заголовком «Черная неблагодарность». Вот типичная из таких историй: жительница столицы посылает у себя дальнюю родственницу из деревни, кормит, одевает со своего плеча и за услуги домработницы «выводит в люди». Через несколько лет столичная дама не находит себе места от возмущения: благодетельствованная ею особа не только не проявляет благодарности, но и определенно мстит «неизвестно за что»... Но ведь известно за что! «Благодетельница» была небескорытна в отношении родственницы, и прежде всего — небескорытна психологически. По всей видимости, ей нравилась такая форма самоутверждения — роль благодетельницы. Примитивизм особы из деревни проявился в не меньшей степени: она долго сносила ущемление своего самолюбия, но при первой же возможности сочла необходимым «отыграться»...

Честные и равноправные взаимоотношения между людьми возможны только там, где усмирены и дискредитированы реакции амбиции, самодовольства, зависти, злорадства, экспансии и т. п., но в примитивной группе это невозможно.

**Правило рангового соответствия.** Согласно ему демонстрация превосходства допустима только в отношении лиц, имеющих более низкий ранг в группе.

Красноречивым или кипуче-темпераментным вправе быть лишь тот, кто «наверху»; те же проявления со стороны ведомых низкого ранга или, тем более, со стороны Забитых воспринимаются как неумное шутовство или наглая несдержанность.

Вообще, здесь допустимая степень ума обязательно увязывается с положением субъекта в группе. Есть в этом сходство с данными наблюдений за стаей обезьян. Обычно обезьяна, обнаруживая корм (скажем, изобилие бананов в ближайшей роще), громкими криками оповещает об этом стаю. Но стая не спешит на зов, если он исходит от особи низкого ранга. Этой особи как бы не соответствует роль «первооткрывательницы»! Точно так же в примитивной человеческой группе одна и та же мысль кажется вздорной в устах Забитого, но чрезвычайно дельной в устах Главяря, Авторитета или Приближенного.

Вот почему рассмотренное выше «правило унижения» нуждается в оговорках. Оно имеет силу в пределах общего ранга взаимодействующих субъектов. Например, ранг Приближенного лишь на одну ступень ниже Авторитета, а стало быть, Авторитет не позволит себе унижить такого ведомого демонстрацией своего превосходства над ним. В то же время эта демонстрация в отношении субъектов низкого ранга вовсе не рассматривается ими как унижение; она — «в порядке вещей».

**Правило отпора.** Если кто-то (в пределах общего или смежного ранга) пытается на глазах других продемонстрировать превосходство над субъектом, т. е. «унизить» его, субъект обязан немедленно воспротивиться этому, чтобы не стать объектом дальнейших унижений.

Здесь дело не только в амбиции, но и в специфике примитивного группового взаимодействия. В самом деле, позволив «унизить» себя одному, субъект как бы дает повод сделать это всем окружающим. Отсюда обостренный интерес окружающих к любой стычке между двумя субъектами; отсюда поощряющие возгласы «публики» и ее недовольство компромиссным, недраматическим, слишком пресным исходом спора. Ей нужны победитель и побежденный, в особенности последний; на нем каждый может выявить собственную амбицию. Причем осуществить это можно как с помощью агрессии («я его лягнул», по И. А. Крылову), так и с помощью покровительства, беря ущемленного под защиту.

«Правило отпора» оказывается в то же время и «правилом отбора». Субъекты, умеющие давать отпор лицам своего или смежного ранга, получают шанс подняться на ранг выше.

**Правило силы.** Если кто-то имеет возможность безнаказанно продемонстрировать свое превосходство над другими, он обязан сделать это, иначе его сочтут слабым.

Безнаказанность надо понимать широко. Человек большой

физической мощи пользуется безнаказанностью в том смысле, что ни один, ни даже двое-трое противников не одолеют его в драке. «Правило силы» предписывает такому богатырю напоминать нижестоящим о своем преимуществе. Если не во время ссоры, то хотя бы в порядке шутки он должен валить кого-то наземь, стаскивать дерущихся лбами, подбрасывать мало весящего сотоварища к потолку и т. п. Если он не делает этого, то подобное сочетание силы с миролюбием и пассивностью воспринимается группой как чудачество или странность. Он приобретает репутацию «блажененького», и его с опаской, но и большим азартом принимаются поддразнивать.

Безнаказанность субъекта может вытекать из особого расположения к нему Главаря или других высокоранговых членов группы. Тогда он должен время от времени активно ущемлять амбицию других, демонстрируя этим тот факт, что они ему в ответ ничего не сделают. Если он ведет себя иначе, окружающие начинают сомневаться в его привилегиях, в его храбрости, наконец, в его уме.

**Правило выдвижения** вытекает из предыдущего. Если шанс подняться на одну ступень сохраняется лишь у того, кто умеет давать отпор, то реальное выдвижение — вплоть до ранга Авторитета или претендента на роль Главаря — возможно только для тех, кто неуклонно следует «правилу силы». Никакие способности или зримые успехи члена примитивной группы не вынесут его «наверх», если он не склонен пользоваться «правилом силы». Напротив, при такой «слабой» позиции его способности и успехи будут вызывать лишь неприязнь группы и могут скорее привести к его гонению (об этом ниже). Зато бестрепетное следование «правилу силы» выдвигает на ключевые места в группе даже того, кто, собственно, ничем и не одарен, кроме такой бестрепетности.

**Правило гонения.** Субъект, который демонстрирует свои особые дарования, но лишен силы, то есть возможности или желания унижать нижестоящих легко становится гонимым в примитивной группе.)

В такую ситуацию попадает, например, способный трюкач-карманник в воровской шайке. Казалось бы, «виртуозная работа» должна выдвинуть его в «звезды» примитивной группы, тем более что Главарь выказывает ему свое благоволение. Однако особенности характера нашего «виртуоза» таковы, что он не пользуется этим благоволением, чтобы унижать других: у него, скажем, нет вкуса к стычкам, противоборству, одерживанию мелких «побед» над остальными. Теперь достаточно несколько эпизодов, когда Главарь или Приближенные не защитили бы его от выпадов более агрессивных субъектов группы, и всем становится ясно: силы у него нет. А далее, если он сам не умеет давать отпор другим, его «артистические» способности уже рассматриваются как вызов амбиции остальных, и примитивная группа подвергает его гонению — либо он вынужден уйти из группы, либо переходит в категорию Забитых. В последнем случае его умения используются Гла-

варем как должное, но претендовать на особое вознаграждение за свои труды ему больше не приходится.

**Правило «козла отпущения».** В случае нарастания недовольства в примитивной группе каждому позволено реакция агрессии и экспансии в отношении кого-либо из Забитых. Главарь и Авторитет в своих целях предпочитают выставить «козлом отпущения» одного из разоблаченных Недовольных. Это особенно эффективно, когда разоблачается бывший Приближенный Главара: субъекты низшего ранга с радостью «отыгрываются» на нем за унижения, которые им приходится терпеть от субъектов высшего ранга. Понятно, почему с такой охотой в это избрание включаются субъекты «омега», хотя, казалось бы, они нападают на одного из «своих»!

**Правило отвода агрессии от себя.** Участвуя в групповом гонении жертвы, субъект демонстрирует свою солидарность с группой и, тем самым отводит ее агрессию от себя. Этим объясняется необыкновенная истовость, с которой иные члены примитивной группы выполняют «карательные» функции в отношении провинившихся.

**Правило возмещения убытка.** Унижение, нанесенное одним субъектом другому, в примитивной группе может быть возмещено материальной ценностью; инцидент при этом считается исчерпанным. Однако материальное ущемление уже не может быть заглажено никакими средствами, кроме материальных же и с известной надбавкой. Ничто не вызывает такой ненависти, как отнятие собственности, в чем бы она ни заключалась. Это отмечал еще итальянский политический мыслитель XV века Никколо Макиавелли: ориентируясь в своих представлениях о человечестве на наиболее примитивных субъектов, он утверждал, что человек простит вам все, даже убийство его близких, только не отнятие или уничтожение его собственности.

Главарь примитивной группы без труда задобрит всякого Недовольного, допустив его к дележу «жирных кусков». Далее тот снесет и пиннок — был бы полученный им куш достаточно щедрым. Нередко так и делается: Главарь или его Приближенный заранее покупает себе материальными средствами возможность «пинать» ведомого — психологически или буквально.

**Правило незаинтересованности.** Проявляя на глазах других интерес к кому-либо или чему-либо, субъект «роняет достоинство», выказывает свою зависимость от нравящегося лица или объекта. Это дает повод для насмешек, поскольку всем ясно, что его чувство амбиции неполно, и он ищет возможности каким-то образом восполнить недостающее. Следовательно, он «ниже» других, которые имеют (или превосходно делают вид, что имеют) все необходимое для самодовольства. Чтобы избежать подобного унижения, субъект обязан скрыть, что он «питает слабость» к некоему предмету. Он делает безучастную и высокомерную мину, в то время как сердце учащенно бьется от волнения и ожидания.

Если же ему не удалось утаить, что он, например, влюблен в женщину, то в кругу приятелей он старается говорить об этой женщине как можно более насмешливо или цинично, — этим он утверждает свою «незаинтересованность» к ней.

**Правило соблазна.** Если субъект, доверившись другому, тем самым создает ему возможность совершить неблагоприятный поступок, то он тем самым вводит его в «соблазн» и потому оказывается в глазах группы столь же виноватым, как и лицо, совершившее неблагоприятный поступок.

Например, отдав копелек на хранение приятелю, более свирепому в драке, субъект вводит того в соблазн присвоить себе деньги. Теперь жалобы пострадавшего Главарю или группе вызывают лишь пожатие плеч: «Раньше думать надо было, когда кошелек отдавал». Таковы представления о справедливости, бытующие в примитивной группе. И этим объясняется повышенная подозрительность ее участников друг к другу с приписыванием другому, в первую очередь, враждебных намерений.

**Правило послабления.** Если субъект более высокого ранга позволяет нижестоящему минимальные проявления амбиции, то вскоре они перейдут в максимальные, и виновным в этом считается субъект, допустивший подобное послабление. Он теряет вес как в глазах Главаря, так и в глазах всей группы; поведение же второго лица воспринимается как должное, поскольку ясно, что каждый на его месте вел бы себя так же.

Отсюда подчеркнутое внимание всей группы к исполнению нижестоящими своеобразных ритуалов подчинения вышестоящим. Эти ритуалы не заданы в группе как система поклонов, необходимых самоуничижительных высказываний и т. п. Однако громкость голоса, степень раскованности движений, возможность улыбки — все это у нижестоящих ограничено, если они находятся в контакте с вышестоящими. Среди последних тот, кто неизменно требует подобных знаков подчинения, пользуется особым уважением группы.

**Правило круговой поруки.** Для того чтобы примитивная группа не распалась и функционировала на пользу Главаря, Авторитета и их Приближенных, ее необходимо вовлечь в противозаконные и сурово караемые обществом акции. Это создает ситуацию круговой поруки, поскольку вина за содеянное лежит теперь на всех. Видя, что связи в группе разрыхляются, Главарь может, например, толкнуть людей на совместно совершенное убийство — Чужака или даже «своего». После этого группа поневоле сплачивается за счет общего чувства страха и вины. Раскрытие преступления становится невыгодным даже для субъектов «омега», поскольку оно было содеяно, пусть и не по их инициативе, но с их участием.

**Правило нормальности.** Действуя и приспособляясь к примитивной группе в соответствии с вышеприведенными «правилами», субъект обязан всячески отрицать это, обосновывая свои поступки

любими рациональными, моральными или другими доводами, какие только доступны его интеллекту. Если он не в состоянии таким способом оправдать свое поведение, в примитивной группе его считают глупым. Субъект, находящийся внутри примитивной группы, обычно не способен сформулировать «правила», по которым она функционирует. Поймав себя даже на мысленной попытке их сформулировать, он испытывает страх расправы, легко превращающийся в опасение, что с его психикой не все в порядке...

### «НАУЧНАЯ» МИЗАНТРОПИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Возникает вопрос: в какой мере то, что было сказано о примитивных группах, можно распространить на человеческие группы вообще? Основательна ли посещавшая многих философов мысль о том, что человек как таковой исходно агрессивен и своекорыстен (иначе говоря, склонен к примитивным реакциям), а поэтому любая группа неизбежно приобретает черты примитивной?

Видимо, не без влияния такой мизантропической установки к началу 1960-х годов в США сложилась концепция «справедливого обмена». Ее авторы (Тибо и Келли, Адамс и др.) исходили из посылки, что во взаимодействии любых двух людей каждый стремится получить максимальный выигрыш при минимальных затратах сил и средств. Поэтому «справедливой» объясняется следующая ситуация: соотношение между доходом и вкладом для одного участника взаимодействия должно равняться аналогичному соотношению для другого участника. В простейшем

варианте «справедливый обмен» описывается формулой:  $\frac{D_x}{B_x} = \frac{D_y}{B_y}$ , где  $D$  — доход,  $B$  — вклад, а  $x$  и  $y$  — участники совместной деятельности. Если имеет место неравенство между левой и правой частью формулы, то налицо «несправедливость». Тот, у кого отношение дохода к вкладу оказалось меньшим, испытывает «чувство дискомфорта» (или, что то же, чувство несправедливости) и склонен к активному протесту против партнера. При этом, чем больше возникшее неравенство, тем острее протест. Что касается влияния группы на происходящее (имеется в виду группа, в которую, наряду с другими, входят наши  $x$  и  $y$ ), то это влияние сводится вот к чему: группа увеличивает общий выигрыш, ограничивая выигрыши индивидуальные.

Нетрудно заметить, что сторонники концепции «справедливого обмена» воспринимают людей так, как если бы теми всегда руководили исключительно чувство собственности и стремление к лени (плюс чувство амбиции, поскольку, с одной стороны, «доход», или «выигрыш», может быть чисто психологическим — в виде престижа, а с другой стороны, именно материальный выигрыш обеспечивает человеку в капиталистическом обществе престижный социальный ранг). Иначе говоря, в свете этой кон-

цепции люди предстают в высшей степени примитивными и могут, следовательно, образовывать лишь примитивные группы, где доходы единиц урезаются ради «общего дохода» (падающего, разумеется, под контроль вожаков). Такая степень упрощения реальности не заслуживала бы сколько-нибудь серьезного психологического обсуждения, однако...

Однако все, что «формализуется», все, что подлежит счету и мере, привлекательно для современной науки. А здесь и формула готова (осталось внести в нее коррективы, и их внесли), и способы подсчета доходов и вкладов существуют — для начала хотя бы в денежном выражении. А к тому же в наше время к услугам исследователей компьютеры, «мыслящие» формулами и цифрами... И возникла иллюзия, что истину вот-вот удастся ухватить. Дайте нам сведения о доходах и вкладах участников любой группы, и мы объясним происходящие в ней конфликты. Более того, предскажем, как в этой группе будут развиваться события. И более того, подобные разъяснения и предсказания окажутся справедливыми не только для участников малых групп, но даже для... государств, взаимодействующих в рамках политических и экономических сообществ... Энтузиасты концепции «справедливого обмена» заходили так далеко, что, например, брались растолковывать в духе этой концепции традиционное недовольство латиноамериканских стран политикой США в данном регионе. И то сказать: соотношение доходов и вкладов здесь действительно в пользу США!..

Концепция обросла внешне правдоподобными психологическими разработками. Вот как, к примеру, мыслятся исходы для оказавшегося в проигрыше участника «несправедливого» обмена. Первый возможный исход: проигравший внушает себе что-нибудь вроде того, что «иначе и быть не могло» или что с точки зрения некой высшей справедливости «так оно будет к лучшему». Второй исход: проигравший решительно уменьшает свои вклады, стараясь сохранить прежние доходы. Третий: проигравший пытается вынудить партнера к «восстановлению справедливости» (а это уже конфликт — вплоть до применения силы). Четвертый: при невозможности предыдущих исходов проигравший «покидает поле взаимодействия»... В общем, «все, как в жизни»!

И однако, когда изыскания развернулись полным ходом, выяснилось, что концепция... не работает. Точнее, ее предсказания справедливы лишь для немногих групп и лиц, например, для некоторых групп детей или для конфликтующих супругов, с которыми психологи занимаются в брачной консультации. Но в большинстве других случаев эти предсказания не подтверждаются. Почему? Теперь это совершенно ясно.

Концепция исходно рассматривает партнеров (в частности, субъектов) в плоскости примитивного, чуть ли не биологического взаимодействия. Вообще, такой тип взаимодействия отри-

цать не приходится. Однако для понимания и правильного предсказания событий *необходимо выйти за пределы этой плоскости.*

На людей, помимо факторов примитивно-биологического порядка, мощное влияние оказывают иные факторы — те, которые, собственно, и делают нас людьми, отчетливо выделяют нас из животного мира. Условно говоря, это фактор культуры и фактор социальной организации. (Оба они обнаруживаются вне той плоскости взаимодействия, на которой единственно сосредоточилось внимание авторов концепции «справедливого обмена». Но влияние этих факторов изменяет, а подчас и отменяет то, что, казалось бы, «должно» происходить на этой плоскости. Вот почему концепция не выдержала испытания практикой.)

Фактор культуры можно очертить как гигантский свод знаков, регулирующих поведение целой цивилизации. В этих знаках, меняющихся, но в какой-то части неизменных, накоплено все важное и ценное, что было достигнуто чередой поколений в поисках истины о мире и человеке. Мы черпаем из этих знаков информацию о том, как «правильно» себя вести и как «неправильно», что «красиво» и «некрасиво», «гуманно» и «бесчеловечно», «благородно» и «низко».

Источники такой информации многообразны: это книги и чертежи, полотна художников и здания, рисунки танца и тайны ремесла, музыка и математические формулы, стихи и машины, юридические нормы и предметы, созданные для удобства быта и облегчения человеческого труда. Это, пожалуй, в первую очередь, язык и система традиций, передаваемые от родителей к детям. Во всем перечисленном и мерцают знаки, с помощью которых культура регулирует взаимодействия индивида со средой, ограничивая и видоизменяя в человеке примитивные побуждения. Для субъекта, тяготеющего к примитивным реакциям и жизнеустройству на основе «кулачного права», подобные ограничения представляются невыносимыми. (Неспроста один из фашистских лидеров Герман Геринг говаривал: «Когда я слышу слово «культура», я хватаюсь за пистолет».)

Фактор социальной организации может быть представлен как установленный способ взаимодействия в конкретной группе людей, будь то малая или большая группа. Социальная организация низшего уровня была ~~таки~~ в общих чертах описана при анализе примитивной группы. Однако не для того человечество прошло свой длинный и мучительный путь, чтобы оставаться на уровне социальной организации по типу стаи обезьян. Потребность взаимодействия на более высоких уровнях сформировала социальные идеалы многих поколений людей; эти идеалы, пусть не всегда последовательно, воплощались в жизнь ценой страданий и жертв наших пращуров, прадедов, дедов и отцов. Современное общество опирается на формы социальной организации, которые показались бы утопией всего триста-пятьсот лет назад. Высшая — коллекти-



вистская — форма социальной организации реализована в СССР и других социалистических странах.

Характерно, что в недрах капиталистического мира, вопреки прогрессу нашей цивилизации, то и дело образуются примитивные группы: то под прикрытием «демократических свобод» (пример: «общество Джона Берча» в США), то в виде «государства в государстве» (мафия), то, сбрасывая все маски, в виде олигархии, захватившей власть (фашистские режимы). Буржуазная идеология в связи с этим охотно принимается внушать обществу, что «так устроен человек», а следовательно, ничего другого ожидать от него не приходится.

...Сорок с небольшим лет назад примерно так же рассуждали гитлеровские захватчики, блокировав Ленинград. Они не сомневались, что люди, измученные голодом и разрухой, теряющие изо дня в день родных и близких, а также надежду выжить самим, — эти доведенные до крайности люди раньше или позже начнут убивать и поедать друг друга, восстанут против своих руководителей, бросят оружие и откроют ворота завоевателю. Фашисты были поражены, что этого не происходит. Город не только продолжал сопротивление врагу у своих ворот, но, шатаясь от голода и горя, поставлял стране снаряды для гвардейских минометов! Блокадная эпопея Ленинграда навсегда остается памятником стойкости и коллективного героизма советских людей. Но это и памятник той доселе невиданной культуры и социальной организации, к которой привела народ Октябрьская революция. В то же время это — неоспоримый контраргумент человечества в споре со всеми теми, кто пытается дезориентировать общество мизантропическими идеями в любой форме.

Факторы культуры и социальной организации настолько мощны, что даже примитивная группа оказывается в реальности устроенной не совсем так, как это следует из теоретических представлений, изложенных в предыдущем параграфе книги. Обратимся для примера к «Оптимистической трагедии» Вс. Вишневского. Анархистская группа моряков с ее вожаком и приближенными вожака, с ее чудовищными «нормами справедливости» оказывается все же не полностью закрытой для нравственного воздействия и перевоспитания в духе коммунистических идеалов. Шаг за шагом обращаясь к человеческим ценностям, сохраняемым в глубинах души этих ожесточенных людей, комиссар-большевичка сумела переориентировать группу на общенародные цели. Может быть, в этом и смысл эпитета «оптимистическая» в названии пьесы...

По-видимому, всякая человеческая группа приближается по своему устройству к примитивной лишь в той степени, в какой ослаблено влияние на эту группу факторов культуры и социальной организации. Не удивительно, что концепция «справедливого обмена» оказалась на практике наиболее приложимой к некоторым детским группам и к конфликтующим супругам. В первом случае речь идет о субъектах, весьма незрелых и потому недостаточно «социализи-

рованных», т. е. не вобравших еще в себя культурные и социальные нормы общества. Во втором случае перед нами мужчина и женщина, пришедшие к крайней неприязни друг к другу, полные подозрений и незаглаженных обид. В таком состоянии духа они склонны к самым примитивным реакциям в своем взаимодействии, ибо весь арсенал прочих средств представляется им исчерпанным. В этом смысле они «десоциализированы», и потому помощь психолога в восстановлении «справедливости» дает основу для продолжения диалога между этими людьми. (Подлинное примирение, понятно, требует более тонкой психологической работы, апеллирующей к духовному началу в каждом из супругов.)

Можно думать, что наиболее точные предсказания концепция «справедливого обмена» дала бы для компании хулиганов, для шайки, банды, мафии, вплоть до правящей фашистской клики. Правда, исследовать подобные примитивные группы чрезвычайно трудно: для этого социальный психолог должен быть «десантирован» в группу в качестве ее члена — со всеми вытекающими нравственными потерями и реальными опасностями (опасностью разоблачения в первую очередь).

#### О РАСПОЗНАВАНИИ ПЕДАГОГОМ «СКВЕРНЫХ КОМПАНИЙ» И ПОДХОДЕ К НИМ

Этот раздел посвящен задачам педагога по своевременному выявлению в среде учащихся малых групп, приближающихся к примитивным, и умелому расформированию подобных стихийных групп. Можно указать на ряд моментов, выступающих как возможные «симптомы» образования примитивной группы, а также предложить некоторые общие принципы психогигиенического подхода к членам подобной группы. Сделаем это с помощью нескольких, как нам представляется, типовых историй. (Автор этих строк, ведя семинар по проблемам общения с молодыми педагогами, имел возможность узнать немало историй такого рода.)

История первая. «Что случилось с Колей?» Коля, ученик III класса, вообще не отличался прилежанием, но в последнее время вовсе не готовится к урокам, грубит учительнице, не реагирует на замечания. Шуплый, далеко не самый сильный физически, он сделался вдруг чрезвычайно агрессивным по отношению к одноклассникам. Время от времени пропускает уроки. Из беседы с родителями выясняется, что Коля во второй половине дня перестал бывать дома: несколько раз являлся к 11-ти вечера, за что наказывался, но безрезультатно. На вопросы родителей отвечает: «Гулял с ребятами», подробностей не сообщает, замкнулся в себе. Так же замкнут и уклончив в беседе с учительницей: чувствуется, что он хотел бы отделаться несколькими формальными ответами и поскорее уйти.

Учительница вынуждена воспользоваться косвенными источниками информации. Поговорив с глазу на глаз с одноклассниками

Коли — с двумя девочками и мальчиком, живущими в одном дворе с ним, — она выясняет следующее. Колю неоднократно видели по вечерам в компании более старших ребят, учеников VI и VII классов этой же школы. Компания была замечена у мусорных урн — собирали пустые бутылки. Удастся уточнить фамилию одного из этих ребят, ученика VII класса. Войдя в контакт с классным руководителем этого подростка, учительница Коли постепенно устанавливает: за пределами школьных стен сложилась группа, занимающаяся сдачей найденных бутылок в пункт приема стеклотары. Вырученные деньги передаются деградировавшему алкоголику из взрослых; он покупает на них вино; каждую из трех купленных бутылок оставляет себе, а две отдает ребятам. Коля как самый маленький получает «всего лишь» глоток вина, но включен в компанию. Старшие ребята гарантируют ему свое «покровительство», обещая «отделать» любого, кто его обидит. Функция Коли в этой подозрительной группе остается не вполне ясной.

Учительница входит в контакт с работниками районного отделения милиции и узнает о двух случаях неумелого ограбления табачных киосков, произошедших в последние месяцы. Шаг за шагом клубок распутывается; один из несовершеннолетних «собираателей бутылок» признается, что в деле с киосками замешана его компания. Функция Коли в группе проясняется: он использовался как «стоящий на страже» с инструкцией подавать условный знак при чьем-либо приближении к киоску.

Разумеется, жизнь, полная «приключений» и опасностей, оказалась Коле куда более захватывающей, чем «пресная» повседневность его сверстников. Статус члена сплоченной и агрессивной компании пробудил в нем иллюзию собственной силы и безнаказанности. А примитивизм и циничность суждений, принятых в криминальной группе, лишили его и без того нестойкого интереса к учебе и к одноклассникам. Теперь сокрытие от всех того, чем занимается данная компания, кажется Коле проявлением товарищества и мужества.

Понимая, как видится вся история самому Коле, учительница убеждает работников милиции не привлекать мальчика к расследованию дела. Тем временем в компании выявляется «главарь» — его определяют в колонию для несовершеннолетних преступников. Двух его «приближенных» переводят в другие школы. Напуганная и лишенная лидера, компания распадается. У Коли больше нет «дружков», с которыми он проводил вечера. Его родители введены в курс дела и постоянно требуют от него выполнения домашних заданий, работы по дому и посещения спортивной секции (по совету учительницы они определили его в детскую спортивную школу). В классе любые разговоры о замешанности Коли в некрасивой истории учительница пресекает.

Коля присмирел, стал более старательным, вызывает меньше замечаний. Учительница не упускает случая похвалить его, если он дает к тому повод. Это укрепляет ее эмоциональный контакт с

мальчиком, и уже через месяц она видит в его глазах больше теплоты и доверия. Доверие Коли к ней укрепляется, безусловно, и тем обстоятельством, что она не стала «позорить» его перед одноклассниками, хотя ей обо всем было известно.

Коля еще слишком мал, чтобы ему можно было разъяснить, что такое примитивная группа и какую, в сущности, унижительную позицию занимает в ней любой ее участник-ведомый. В беседе с глазу на глаз учительница лишь вскользь заметила, что ребята, которым Коля так доверял, без колебаний сообщили о нем работникам милиции, а будучи уличенными в грабеже, пытались свалить вину один на другого. Сказано это было для того, чтобы в представлениях мальчика о его бывших «дружках» не оставалось романтических иллюзий.

Теперь учительница осторожно пытается вовлечь Колю в кружок авиамоделирования. Договорилась с руководителем кружка, чтобы тот уделил мальчику особое внимание: надо, чтобы он по-настоящему увлекся, не то по контрасту с напряженной жизнью в криминальной группе обычная жизнь в школе будет оставаться для него скучноватой и, того гляди, потянет его на новые «приключения»...

**История вторая. «Почему он это сделал?»** Идет урок физики в VII классе. Валера Петров, «новенький» в классе, смущенный и спокойный подросток с нежным, почти девичьим лицом, сегодня выглядит необычно: бледен, нервничает из-за чего-то, на вопросы преподавателя отвечает нехотя и невпопад. Внезапно во время урока он садится на подоконник распахнутого окна. «В чем дело, Валерий?» В ответ опущенные глаза и странная, то ли смущенная, то ли вымученная усмешка. «Немедленно сядь на свое место!» Вместо ответа Валерий... исчезает за окном (класс расположен на четвертом этаже!). Преподаватель и ученики, ринувшись к окнам, смотрят, как Петров спускается на землю по водосточной трубе. К счастью, все обошлось, а могло кончиться трагически.

Преподаватель, что называется, ни жив ни мертв. Чувствуя, как глупо звучат его слова, он все же не может удержать их и кричит вниз: «Сейчас же вернись!» Валерий, бледный и какой-то беспомощный, согласно кивает головой. Через пару минут он стучится в класс и, ни на кого не глядя, направляется к своему месту за партой. Урок, похоже, срывается, в классе — гам. Преподаватель заставляет себя принять единственно правильное решение: он делает вид, что ничего особенного не произошло. «С прибытием», — говорит он под общий хохот и тут же продолжает тему урока. Конечно, сосредоточить внимание ребят на физике теперь нелегко. Но все кое-как делают вид, что занимаются... В класс шумно ворвались директор и завуч. Им уже все известно. «Что здесь происходит?» «Постараемся разобраться», — говорит преподаватель физики. Этот ответ лишь раздражает директора. «Петров, сейчас же ко мне!» — директор в сопровождении завуча покидает класс. Приходится покинуть его и Петрову.

По окончании урока преподаватель, конечно, спешит в кабинет директора. Петрова там уже нет. Из гневных тирад директора (преподавателю ставится на вид, что он распускает учеников) удастся выяснить, что Валера отказался объяснить свой поступок и получил традиционное распоряжение без родителей в школу не являться.

Ни всполошенным родителям, ни педагогам ничего понять не удастся. Завуч выдвигает версию: «Надо показать парня психиатру». Директор настороженно поглядывает на преподавателя физики: у него подозрение, что тот каким-то образом «довел» ученика до безумного поступка.

Преподаватель физики, назовем его Борис Васильевич, или кратко Б. В., стойко сносит поднимающую бурю; что действительно не дает ему покоя, так это вопрос: «Почему?..» Б. В. догадывается, что ответа на этот вопрос в обычной беседе с Валерой он не получит. По крайней мере, в ближайшее время. Поэтому, возвращаясь в мыслях к случившемуся, он прежде всего попытается восстановить детали. Что «носилось в воздухе», когда Петров сел на подоконник?..

В памяти начинают всплывать лица других учеников в тот момент. На большинстве лиц — естественные удивление и испуг. Но вот лицо Кости Р., оно выражало что-то другое... То ли торжество, то ли досаду... И несколько мальчишеских глаз следили не только за Валеркиным безумством, но еще и поглядывали в сторону... Куда? Да на Костю! Будто искали у него подтверждения чему-то либо выражали ему неуверенный упрек... Стоп! Костя Р. Что он такое в классе? Ученик посредственный, хотя и неглуп. Явно лидирует в кругу отстающих и разболтанных подростков. Они и «остряют», и разные выходки позволяют себе на уроках — с оглядкой на Костю, в ожидании его одобрительной ухмылки.

И Б. В. решается на необычный разговор с Валерой. Усаживает его перед собой в опустевшем классе и вместо предполагаемого вопроса («Почему ты это сделал?») после долгой паузы резко бросает: «Ну-ка, выкладывай, что у тебя с Костей Р.! Говори прямо, разговор останется между нами».

Валера даже рот забыл закрыть после такого попадания «в десятку». Разговор тянется полтора часа. Шаг за шагом Б. В. выясняет следующее.

Когда год назад Петров пришел в этот класс, ему довольно быстро стало ясно, что здесь есть группа подростков — человек семь-восемь, среди которых верховодит Костя Р. Остальные мальчики в классе предпочитают «не связываться» с этой компанией: молчат, если их задевают; самое большее — отшучиваются. Дело в том, что Костина «клика» быстра на расправу. Бьют вчетвером или впятером одного: «встречают» после уроков в безлюдном месте, притискивают к стене и «учат». Валера не сразу сориентировался в обстановке и в присутствии девочек отпустил какую-то остроту в адрес одного из «клики». Вскоре его «встретили».

Били «приближенные» Кости; сам Костя стоял чуть поодаль и язвил: «Ну? Чего ж ты не отвечаешь?» Валера решил, что распалать физическим сопротивлением агрессивность подонков он не станет — здоровье дороже. Но и смиренныя выказывать не захотел. На каждый удар цедил сквозь окровавленный рот: «Подонки! Подонки!» Мучители стали оборачиваться на Костю, как бы ожидая от него позволения на более жестокие действия. Но Костя увечить одноклассника, видимо, не решился. «Бросьте этого труса, с него хватит; будет как шелковый».

С этого времени Костины «приближенные», и их «шеф» в особенности, не упускают случая напомнить Валере, что он трус. Делается это чаще намеками, в присутствии других. Например, на уроке физкультуры, когда Валерина очередь пройти по бревну, кто-нибудь обязательно скажет: «Ой, мама! Коленки дрожат». Или, если Валеру вызывают к доске, откуда-то слышится: «Улыбайся и кланяйся — пятерку заработаешь». Это значит, что Валера и перед учителями трусит, не может идти им наперекор.

С полмесяца назад Костя сказал: «Ты думаешь, что не дерешься один на четверых. Но ты ведь и один на один не можешь... Хочешь — со мной? Или выбери любого». Валера ответил: «Драться не буду. Из принципа». Раздался смех. Кто-то из Костинных «шестерок» большим пальцем руки сплющил нос Валеры: «Не из принципа, а просто трусишь». Огромным усилием воли Валера удержался от пощечины наглецу. Две последующих недели он лихорадочно изобретал способ показать своим гонителям, что он способен на такое, какое им и не снилось. «Изобрел»... И даже потренировался перед выходкой. Теперь, конечно, масса неприятностей дома и в школе. Но Костя и его дружки приумолкли. Иногда они его называют «психом», прямо или намеками, но это уже не так обидно. В запасе у Валеры реплика: «Может, я псих, а вы — трусы». И нечем им будет крыть.

Назвать поименно Костинных дружков Валера отказался; Б. В. почему-то поймал себя на том, что это ему нравится. В конце беседы Петров спросил: «Это точно, что разговор останется между нами?» Б. В. подтвердил. И поставил себя в трудное положение.

Дело в том, что не он классный руководитель. Рассказать всю историю классному руководителю — значит нарушить данное обещание. К тому же... Классный руководитель, женщина вспыльчивая и не склонная разбираться в психологических тонкостях, не кажется Б. В. тем самым человеком, с которым можно прийти к взаимопониманию. Преподавателю физики пришлось потратить известные усилия уже на то, чтобы убедить ее, да и других коллег, что в классе стоит провести занятие с психологом. Такого психолога Б. В. нашел.

Занятие было проведено, и когда психолог начал рассказывать ребятам о сущности и устройстве примитивной группы, класс насто-рожился. У Кости Р. покраснели уши. Психолог не ограничился

лекционной формой подачи материала и приступил к разыгрыванию типичных взаимодействий в примитивной группе. (О том, как это делается, читатель может узнать из завершающей главы книги, раздел «Скверная компания».)

Ребята обменивались веселыми и понимающими взглядами, когда члены Костиной «клик» поневоле разоблачили себя (большинство из них отказались от участия в игре).

Б. В. предпринял еще один необычный шаг, чтобы парализовать «клик». Если во время урока кто-либо начинает нарушать дисциплину, преподаватель обращается не к самому нарушителю, а к Косте: «Ну, что же ты?» Естественно, тот в ответ: «А я тут при чем?» Б. В. пристально смотрит на него и говорит: «Разве?.. Ну, извини». Костя Р. начал нервничать на уроках в ожидании подобной «процедуры»: «Что вы ко мне пристали? Я ведь не староста!» «А зря», — парирует Б. В. и обращается к классу: «У Кости есть задатки лидера. Вам бы его старостой избрать». Класс смеется.

Так оказался дискредитированным «главарь» примитивной группы, возникшей внутри класса. Внимательный взгляд преподавателя без труда выявил на уроках основное ядро Костиной компании. Б. В. решил окончательно оторвать этих ребят от «главаря». Для этого он поручил нескольким из них смонтировать некое радиоустройство. Сам Костя в эту «команду» включен не был. Попросился, но получил отказ. Чтобы заохотить ребят к выполнению работы, Б. В. поручил монтирование такого же радиоустройства конкурирующей «команде» — из девочек... (Мальчики, кстати победили.)

Через два месяца Б. В. оставил после уроков Костю. «Ну? Как жить будем? Может, делом займемся?» Костя взвился: «Чего вам от меня надо, в конце концов?» — «Возьми на себя ответственность за что-нибудь. За школьный живой уголок, например. Но чтобы там был образцовый порядок. Берешься? Два дня на размышление». Костя Р. взялся. Таким образом, Костина потребность верховодить пущена, так сказать, по более приемлемому каналу.

Что касается Валеры Петрова, то полосу неприятностей он снес, учится неплохо, чувствует к себе интерес и симпатии одноклассников и потому пребывает в хорошем расположении духа, несмотря на то что директор, завуч и классный руководитель продолжают «склонять» его на всех собраниях...

История третья. «Как быть с Леной?» Среди учениц IX класса Лена Т. не самая эффектная внешне, но она всегда в центре внимания. Пожалуй, она превосходит многих живостью ума, но вот только ум у нее... злой какой-то. Некоторые учителя, особенно из молодых, побаиваются ее острого язычка. На уроках она отвечает небрежно, как бы дает понять слушающим: «Ну и чушь же все это!» Когда ее ловят на ошибке, поправляют, она лениво говорит: «Возможно». Когда делают замечания, особым тоном, перебивая реплику преподавателя, бросает: «Извините, я была неправa».

Это ее «извинните» звучит как вызов, а ответить вроде бы и нечем...

«Н-да, тот еще фрукт», — размышляет о Лене немолодая преподавательница русского языка и литературы Вера Ефимовна (В. Е.). Изменить такую, по всей видимости, уже не удастся. Придется потерпеть, пока не выпорхнет за стены школы. Но бог с ней, с Леной. В самом этом классе творится что-то неладное. Ребята взвинчены. Легко заметить на уроках, как они обмениваются ненавидящими взглядами, как раздраженно кричат друг на друга, как злорадно смеются над чьими-либо промахами и ошибками, Клубок змей, а не класс. Такой уж, видно, подбор характеров...

В начале весны случилось «ЧП». Катя К. из этого класса приняла двадцатикратную дозу элениума (лекарство выкрала у бабушки) и лишь по счастливой случайности осталась жива: вовремя подоспела «неотложка». Поползли слухи о «несчастной любви», указывали на Кирилла П. из X класса как на «виновника трагедии».

Оправившаяся от интоксикации Катя наотрез отказалась возвращаться в класс. Ее нетрудно понять. Девочку перевели в другую школу. На этом инцидент можно было бы считать исчерпанным. Но В. Е. решила, насколько это возможно, разобраться в случившемся. Интуиция подсказала ей, что здесь не банальный случай «несчастной любви». Она решила встретиться с матерью Кати.

Оказалось, мать долго не отставала от Кати и буквально вытрясла из дочери правду. Узнала правду и В. Е.

Катя уже несколько лет в сложных отношениях с Леной Т. Эта Лена то приближает ее к себе (а у Лены целый «штат» приближенных в классе), то перестает ее замечать. Последнее время она снова начала дарить ее своим вниманием и как-то, вызвав ее на откровенность, выведала у веснушчатой, невзрачной Кати, что та равнодушна к Кириллу из десятого «Б» и при этом даже надеяться не смеет на его взаимность. Лена посочувствовала собеседнице и перевела разговор на другие темы.

Прошло недели три, и Лена однажды говорит Кате: «А знаешь... У тебя есть шансы. Я имею в виду Кирилла. Вчера мы были с ним у одного «на хате» — ну, повеселились немного, — и он начал расспрашивать о нашем классе. Я сразу поняла, что это дымовая завеса, а в действительности его интересует кто-то конкретно. И представляешь: оказывается, он ждал информации как раз о тебе!»

Для Кати началась одурманивающая полоса жизни. Мало того что появились волнующие надежды, от которых не уснуть, стали притекать все новые данные о растущем интересе к ней Кирилла. Лена «устроила» их знакомство в общей компании. А когда парни ушли, спросила, оставшись наедине с Катей: «Ну, как?...» Катя искренне ответила: «Я, признаться, не поняла». — «Вот дура. Да стоило тебе отвернуться, как он глаз с тебя не сводил. Просто он застенчив и человек исключительного такта». Эти слова окры-



лили Катю. Теперь об особой симпатии между Катей и Кириллом заговорил весь «штат» Лены. Стоило Кириллу показаться, и уже кто-нибудь толкал Катю в бок: «Твой-то, твой... Ну, хорош!.. Смотри, глаза отводит, смущается». Катя стала тщательнее одеваться, следить за прической и заметно похорошела.

Незадолго до трагедии Лена отозвала Катю на перемене в уголок и сунула ей в руку записку. «Что это?» — «От Кирилла». — «А почему он через тебя передает?» — «Потому что олух. Мямля. Не решается сам. А еще мужской пол!»

С бьющимся сердцем Катя развернула записку в укромном уголке. В ней была просьба о свидании. С указанием места, часа. Конец записки был таков: «Не смейся надо мной, что я, как в романах, передаю эту записку. Подойти к тебе, когда ты одна, мне не удалось. А при девицах не хочу: раззвонят по всей школе. Пожалуйста, приходи. Кирилл». Обращения в записке не было, но это как-то ускользнуло от внимания Кати.

Катя пришла в условленное место, в парк. На скамье, вытянув длинные стройные ноги, сидел Кирилл. При появлении Кати он даже не счел нужным изменить позу. В глазах блеснула злость: «Здрасьте! Тебя что ли послали? Ты у них запасная?» Катя остолбенела. «Идиотка», — сказал Кирилл и прибавил, словно к собаке обращаясь: «Вали отсюда». Затем, подождав с минуту, грязно выругался, встал и неторопливо двинулся по аллее.

Катя была настолько вне себя, что бросилась за ним: «Записку свою возьми». Тот взял. Саркастически поглядел на Катю: «Развлекаемся, значит? Можешь оставить. На добрую память». И удалился.

Утром, после бессонной ночи, Катя встретила в классе изучающие, ехидные взгляды Лены и ее «штата». И все поняла. Если не все, то главное: ее с хладнокровной жестокостью «разыграли». И впрямь сделали идиоткой. После первого урока она ушла домой и, благо никого в квартире не было, долго металась по дивану в рыданиях. Слезы не помогли. Полезла в бабушкину аптечку.

Мать Кати правильно рассчитала, что обнародовать эту историю в школе — значит еще больше травмировать девочку. Хотелось ей потолковать с родителями Лены Т. Не получилось. Родители недоумевающе поднимали брови и всем своим видом показывали, что знать ничего не хотят. На полуслове Катина мама запнулась и вышла от них. Что теперь поделаешь... Будет Кате урок на всю жизнь. А с этой Леной, может, еще как-нибудь сочтемся...

В. Е. долго готовилась к разговору с Леной Т. и чувствовала, что ничего наперед рассчитать не может. Трудно объясняться с людьми такого толка. «Здесь бы, — вдруг подумалось преподавательнице, — по щекам отхлестать!» Но она тут же устыдилась таких мыслей. «Опускаюсь на один уровень с нею»... И решила поговорить наобум.

«По-видимому, записка от Кирилла предназначалась тебе?» — начала она без предисловий. «Между прочим, это мое личное

дело? — «Верно. Ну, а Катя-то при чем была, если это твое личное дело?» — «Пусть не лезет, куда не просят». — «Вот как. Не вижу логики. Ты же сама се втравила в эту историю. А теперь, оказывается, Катя «лезла» куда-то...» — «Извините, Вера Ефимова, я была неправа». — «Паясничаем. Ты что же: почувствовала в Кате соперницу?»

Это был точный ход — именно своей абсурдностью. «Ой, держите меня, — взорвалась Лена. — Соперница! Дура и замухрышка, а раскатывает губу на ребят, которые ей не по чину... Теперь научитесь!»

«Можешь идти», — должна была сказать В. Е., но не сумела повести себя, как должно. Дрожали руки. Тихо, но хлестко выдавила: «Пошла вон!» Лена подняла брови и приготовилась выдать ответную реплику, однако предпочла промолчать. Вышла.

К очередному уроку русского языка в этом классе В. Е., как она выражается, «сама на старости лет написала сочинение». В нем под вымышленными именами фигурировали персонажи произшедшей истории. Что-то было изменено: например, вместо отравления элениумом история кончалась отъездом оскорбленной девушки в другой город. На вокзал ее пришел проводить юноша: тот из персонажей, который замешал в этом сюжете Кирилла. Ведь и над юношей надсмеялись, сделав его пешкой в интриге! Девушка и этот юноша встретились, объяснились и поняли, с какими низкими людьми столкнула их судьба. Теперь их связывают дружеские чувства как «товарищей по несчастью».

Этот текст, уместившийся на четырех тетрадных страницах, но раскрывавший интриганку «Нину» во всей красе, В. Е. предложила классу в виде диктанта. Странный был диктант: кто капал слезами на бумагу, кто хихикал... Лена долго крепилась: писала, делая вид, что, мол, диктант как диктант. Но под конец не выдержала. Отодвинула тетрадь, спрятала ручку. «С меня хватит русского языка и литературы». И без спроса пошла к выходу. Ее никто не задерживал. «Попутного ветра», — крикнул кто-то из задних рядов.

Больше Лену Т. в этой школе не видели. Ее родители прикинули, что лучше не поднимать шума, и разъяснили руководству школы: «Девочка не ужилась с коллективом, мы переводим ее в другую школу». «Понимаю, — сказала директор школы, давняя коллега В. Е. — Возражений нет».

Извлечет ли урок из этой истории сама Лена Т.? Жизнь покажет...

### О СОЗИДАНИИ КОЛЛЕКТИВА

Располагая ясными представлениями об устройстве и закономерностях примитивной группы, педагог тем самым обретает дополнительные ориентиры в отношении того, какую должна быть группа располагающаяся на «противоположном полюсе», в

сравнении с примитивной, т. е. каким должен быть коллектив. А имея подобные ориентиры, можно последовательно направлять группу детей или подростков (например, класс) в сторону формирования коллектива и закрепления у воспитуемых коллективистского мировоззрения и поведения.

Такая работа педагога бесконечно сложна, \* если учитывать своеобразие сочетаний характеров в каждой конкретной группе воспитуемых, то она всегда требует творческого подхода. Следовательно, «рецепты» для созидания коллектива имеют не больше смысла, чем «рецепты» для сочинения стихов или для рисования пейзажей. Можно обсуждать лишь некоторые общие принципы формирования коллектива, но сам творческий акт опирается на дарование и инициативу творческой личности. Творец, как известно, подчас ошибается. Однако его нельзя лишать права на ошибку: это значило бы погубить инициативу. Такова диалектика подхода к творчеству вообще. Можно потребовать от творца, чтобы все было «гладко», но тогда созданное им окажется тусклым. Если же мы ждем чего-то яркого, надо быть готовыми к тому, что не все окажется «гладким». К сожалению, педагогическое творчество зачастую сковывается формальными требованиями и административным нажимом. Этого не избежали даже такие корифеи советской педагогики, как А. С. Макаренко и В. А. Сухомлинский.

Упоминание столь дорогих нашей педагогике имен ассоциируется с одним из основополагающих принципов формирования коллектива, завещанных нам этими выдающимися теоретиками и практиками. Речь идет о принципе воспитания т р у д о м.

Можно со всей уверенностью утверждать, что никакие педагогические усилия не превратят человеческую группу в коллектив, если эта группа не вовлечена в совместный и притом общественно полезный труд} труд друг ради друга, ради группы в целом, на благо общества (внутри которого данная группа всего лишь песчинка), на благо Отчизны и, в конечном счете, на благо человечества. Так скромный, хотя, быть может, и тяжкий труд одного человека, члена коллектива, обретает всечеловеческую, чуть ли не космическую значимость и служит для личности постоянным источником морального удовлетворения. Вопрос «Кто я такой? Что я такое?», который с детства ставит перед собой любой человек, получает при этом более конкретное звучание: «Что я дел а ю и что я с дел а л для людей?» И горчайшее чувство собственной никчемности охватывает нас, если нам нечего ответить на этот вопрос.

Отсюда еще одна принципиально важная примета коллектива: уважение к труженнику, каким бы ни был его труд, и сверх того — уважение тем большее, чем тяжелее этот труд} Что и понятно: когда человек сам знает цену труда, ему легко мысленно подставить себя на место тяжело работающего человека, будь то грузчик, шофер, сталевар или хлебороб.

Только что высказанные положения достаточно хорошо известны, чтобы в очередной раз распространяться о них в теоретическом

плана. Проблема в другом: что может и должен делать педагог в практическом плане, утверждая доминанту труда в группе воспитуемых и формируя Из группы коллектив? Подойдем к этому вопросу с психологической точки зрения по примеру ряда советских авторов, успешно разрабатывающих этот вопрос (А. В. Петровский, Б. Ф. Ломов, В. В. Давыдов, Н. П. Анисеева, А. Х. Кучкаров, Г. М. Пикалова, Л. М. Фридман и др.).

Учение, являющее собой в наше время немалую нагрузку на детей, это, безусловно, труд; именно так оно и должно подаваться учащимся. Но здесь, по-видимому, мало повторять слова типа «пахарь пашет, летчик летает, ученик учится — все трудятся». Учение как форму труда следовало бы ввести в контекст общих трудовых усилий ребенка и трудовых усилий общества в целом.

Важно, например, время от времени создавать и обозначивать для учащихся ситуацию труда друг ради друга. Привычная форма такой работы — прикрепление успевающего ученика к отстающему: Однако здесь стоило бы пойти дальше. Почему бы, скажем, группе ребят не помочь одному из них при развернувшемся ремонте его квартиры, при переезде его семьи на новое жилье, при сборе урожая на приусадебном участке его родителей? Поскольку такая помощь носит взаимный характер, удовлетворение от сделанного и пробудившаяся готовность затраты усилий на другого откладываются в сознании ребенка как общая настроенность на труд. На этом фоне, думается, легче объяснить школьнику значимость его повседневного ученического труда.

Труд ради группы в целом — обязательное условие создания коллектива. Существуют и здесь привычные формы: совместная уборка класса, школы; совместное окучивание деревьев в школьном саду и т. п. Но эти формы ни в коем случае не должны стать окостеневшими. Педагогу необходимо изобретать дополнительные ситуации, в которых школьники испытывали бы удовлетворение от усилий, затраченных на группу. Это может быть, например, совместное изготовление маскарадных костюмов для выступления класса на школьном вечере; совместное обсуждение того, как улучшить интерьер класса, а затем коллективная «дизайнерская» работа; совместная спортивная подготовка ребят для участия в состязании команд-классов и т. д. и т. п. Труд «ради группы» есть одновременно и труд ради школы, района, города, что педагог, конечно же, не забывает подчеркнуть. Эти трудовые усилия ребят, как показывает практика, опять-таки служат фоном; на котором их ученический труд рисуется более значимым и осмысленным.

Труд ради общества — это, как думается, не только трудовая практика школьников на полях, на фермах, в цехах. Конечно, прохождение такой практики само по себе формулирует общую трудовую направленность подрастающего поколения и тем самым благотворно сказывается на успешности собственно ученического труда. Однако ведь и этот последний есть, по существу, труд ради

общества, и именно в таком качестве он должен закрепляться в сознании учащихся. Поэтому декларативных напоминаний здесь мало; педагогу следовало бы искать все новые формы воздействия на сознание школьников, чтобы дать им почувствовать важность, нешуточность приобретения знаний. Это старая и нелегкая проблема школы: проблема наглядного приложения знаний к действительности. Как сделать, например, чтобы, освоив очередную ступень грамотности, ученик тут же убедился, что *может больше, чем раньше*: например, неплохо написать письмо, отчет, деловой документ. Как добиться, чтобы, поняв азы электротехники, он немедленно удостоверился бы в своей взрослой способности работать, скажем, с бытовыми приборами? Не исключено, что педагогике предстоит разработать нечто вроде «деловых игр» для школы, чтобы путь от книжного знания к практическому умению учащегося заметно сократился. И тогда учение станет не только более интересным как процесс, но и более очевидным для школьника вкладом его учения в труд народа.

Сегодня, когда в быт школы входит освоение учащимися компьютерной техники, можно поручать школьникам создание программ для конкретных нужд завода, порта или предприятий обслуживания. В этом нам видится прообраз подлинной деловой включенности школьников в напряженный труд общества.

Итак, труд и еще раз труд есть основа формирования коллектива. Понятно, что в такой атмосфере педагог особо стимулирует общение учащихся на деловом уровне (см. главу 3). Однако даже взрослые не могут постоянно удерживаться на этом единственном уровне общения. И не только не могут — вряд ли захотят. Как уже подчеркивалось, ограничение, накладываемое на выбор уровней общения, мгновенно делает контакт формальным; мы, взрослые, тяготимся подобными контактами; что же тогда сказать о детях, переполненных энергией и живыми эмоциями, не переносящих однообразия!

Поэтому мастерство педагога в том, чтобы, создавая психологический климат трудолюбия и делового общения в коллективе, умело перемежать дело с игрой и поощрять в учащихся порывы к духовному общению (Об исключительном значении игры в воспитании полноценной личности написана одна из лучших работ видного советского психолога Д. Б. Эльконина «Психология игры». — М., 1978; знакомство с ней обогатит кругозор педагога.)

В то же время воспитателю приходится постоянно помнить, что школьники зачастую нравственно незрелы и имеют перед глазами далеко не всегда достойные примеры для подражания. Поэтому они особенно легко «проваливаются» в своем общении друг с другом и со старшими на «низкие» уровни общения: манипулятивный, стандартизованный, примитивный. А ведь именно контакты на этих уровнях создают почву для формирования примитивной группы. Но если это так, то трудовое воспитание необходимо дополнять психологической коррекцией общения учащихся, их

просвещением в плане человекознания, развитием у них навыков культуры общения.

На наш взгляд, такая работа должна проводиться в школе профессиональным психологом, получившим специальную подготовку для ведения соответствующих занятий с детьми и подростками. Хотя решающим в нравственном воспитании школьников был и остается труд, но не следует упускать из виду и необходимость нравственного воспитания через «выпращление» уродливо и неполноценно складывающихся взаимоотношений между ребятами, с одной стороны, и между ними и преподавателями (либо родителями) — с другой.

На сегодняшний день фигура *школьного психолога* представляется довольно утопической, и не только тому, что такого специалиста нет в штатном расписании. Нет в реальности самих практических специалистов данного профиля. Их, собственно говоря, нигде не готовят. Массу спорных проблем несет в себе сама идея такой подготовки: методология и методика этого дела пока не вполне ясны. Но пора уже начать думать о завтрашнем дне. Неспроста в выступлениях и публикациях известного советского психолога, профессора Б. Ф. Ломова постоянно звучит призыв: «Психологию — в жизнь!» Эта одна из актуальных проблем нашего общества, и можно не сомневаться, что она будет решена также и в отношении школы.

Но независимо от этого — в меру своей общей культуры и одаренности — функции «школьного психолога» выполняет учитель, какой бы предмет он ни преподавал. И хотелось бы надеяться, что эта книга в какой-то мере поможет учителю в его стремлении предотвратить формирование примитивных групп и способствовать созиданию коллективов.

### КОЛЛЕКТИВ И ЛИЧНОСТЬ

Как было показано в предыдущих параграфах, для примитивной группы всякий ее участник выступает, в первую очередь, как носитель определенного «ранга», исполнитель определенной внутригрупповой роли. Ранг и роль настолько первостепенны в восприятии человека примитивной группой, что собственно личность этого человека отодвигается на последний план или вообще не принимается всерьез. Не все ли равно, какую музыку он предпочитает, любит ли читать, способен ли чувствовать природу, одарен ли в каком-нибудь отношении, общителен или нет, с чувством юмора или без него?

На низких ступенях внутригрупповой ранговой лестницы специфические личностные черты человека в примитивной группе воспринимаются лишь как повод для насмешек или подтрунивания. Субъект в ранге Шута сознательно демонстрирует группе свое особое «Я» с готовностью стать мишенью для насмешек. Субъект в ранге Подхалима, Марионетки или Забитого (а таких в подобной группе

большинство) попросту не решится показать остальным, что он, например, любит стихи или понимает живопись. Ведь это будет расценено как непристойная амбиция, которая данному субъекту «не по чину». Над ним в лучшем случае беззлобно посмеются, в худшем — надругаются. В силу этого он всегда помнит о необходимости выглядеть безликим, не имеющим особых личностных примет. Так безопаснее.

Коллектив, если только он соответствует этому названию, является прямой противоположностью примитивной группы. Здесь просто не может быть Марюшечек и Забитых; коллектив явно и подспудно способствует росту самосознания, укреплению чувства собственного достоинства у каждого его участника. Вспомним известную мысль Карла Маркса в «Немецкой идеологии» о том, что только в коллективе человек получает истинную свободу. Несовместима с коллективом и роль Подхалима: человек в этой роли немедленно уловил бы недоумение и презрение остальных при подобных повадках. Прямо или косвенно ему дадут понять, что он ведет себя недостойно. И это понятно, поскольку в коллективе Лидер — отнюдь не Главарь, а стало быть, не имеет Приближенных. В роли Авторитета здесь может выступить любой, если в его «активе» накопленные знания, умения, дарования. Роль Шута, естественно, отсутствует, хотя коллектив может привыкнуть к чьей-либо постоянной роли Шутника... Однако в коллективе роль Шутника отнюдь не помеха тому, чтобы данный человек стал Лидером или Авторитетом.

Роль Недовольного — именно как фиксируемая роль — также отсутствует: недовольство ходом дел, взаимоотношениями в коллективе, действиями Лидера и чем угодно вправе высказывать любой участник коллектива, от самого авторитетного, до самого юного и неопытного. Считается желательным, чтобы никто не таил «камня за пазухой»; к высказываниям недовольства коллектив относится внимательно, стараясь найти в них рациональное зерно; если его нет, члены коллектива в тактичной форме стремятся переубедить Недовольного, вызвать у него критическое отношение к его необоснованным претензиям. Люди спорят в поисках истины, но при этом никто не мнит себя владельцем «истины и последней инстанции».

Вообще, внутригрупповые роли здесь не «рождены», не «закреплены», ибо коллектив — это группа, сплотившаяся во имя дела, и только поэтому — вокруг Лидера. Но о Лидере коллективная речь пойдет чуть дальше.

Дух коллектива, чрезвычайно ценный его участниками, предусматривает именно уважение к любому человеку как к личности. Это уважение принимает тонкие формы. Например, человека, по складу своему малообщительного, коллектив не станет вынуждать быть «общительным, как все». Честное выполнение своих обязанностей, порядочность во взаимоотношениях с другими как бы извиняют в глазах коллектива определенные недостатки, от

которых не избавлен никто. Далее, если коллективу, скажем, ясно, что Маша тайно и безответно влюблена в Петра Петровича, деликатность людей (качество, особо здесь ценимое) никогда не позволит им вышучивать Машины чувства, а тот, кто осмелится на это, будет сурово осужден товарищами. Человека, предположим, хорошо поющего не станут «именем коллектива» заставлять петь на дружеской вечеринке, если он не в духе или ссылается на нездоровье.

Вообще, санкции коллектива как группы носят открытый и пелицеприятный характер лишь тогда, когда человек подводит всех, забывает об общем деле. Если же он в вышеуказанном смысле безупречен, то групповые санкции неуместны. Его образ мыслей, его вкусы, пристрастия и даже чудачества уважаются, сколь бы ни расходились они с мыслями и вкусами остальных. Ведь совершенно очевидно: раз человек мыслит так, а не иначе, значит, для этого были определенные глубоко личные причины. Коллектив терпелив и не стремится «стричь всех под одну гребенку». Сила коллектива не в санкциях, а в подспудных влияниях (А. С. Макаренко здесь говорил о «параллельном действии») на личность. Влияния этого типа требуют тщательного изучения. Однако на сегодняшний день, благодаря в основном исследованиям советских ученых (А. В. Петровского, В. В. Шпалинского, Н. Н. Обозова, В. Б. Ольшанского, Н. П. Ерастова и др.), более или менее ясно следующее.

Член коллектива глубоко привязывается к окружающим его людям, к духу и целям группы как единства. Он подсознательно отождествляет свою личность с этим человеческим единством, по-настоящему дорожит причастностью к нему. Поэтому, будучи даже исходно нелюдным, он постепенно делается (по крайней мере, в своем коллективе) более общительным: из нежелания производить на остальных впечатление своей «холодности», «сухости». Если он по складу характера разбросан, неорганизован, ему самому захочется подтянуться, чтобы коллектив больше ценил его. Если его мнения расходятся со взглядами, которые разделяет коллектив в целом, он станет мысленно спорить с самим собой, осуществляя упорную работу сознания в поисках компромисса. Постепенно его точка зрения так или иначе сблизится с коллективной. Он сочтет необходимым, по крайней мере, дискутировать на спорные темы со значимыми для него людьми. В иных случаях он шаг за шагом убеждается в своей неправоте; в иных — коллектив перестраивает свои суждения, удостовериваясь в правоте этого упрямого спорщика.

Человек, провинившийся перед своим коллективом, не обязательно нуждается в зримом наказании: есть наказание незримое — это искренние угрызения его собственной совести. Чтобы избежать подобного «самонаказания», он порой горы свернет. Зная же, что ему реально грозят унижительные коллективные санкции, он может порой и «стать в позу», т. е. начать демонстрировать «бесстрашие»



и «независимость»). Если он заходит в этом слишком далеко, санкции становятся неизбежными. Но мудрость коллектива все же делает ставку на его совесть, на нравственное чувство, на достоинство, а не на устрашение. Многие в этом смысле зависят от лидера коллектива — человека, умеющего, когда надо, заострять внутригрупповые противоречия, но в каких-то случаях и смягчать их, понимая, что они носят непринципиальный характер. Необходимо в связи с этим остановиться на современном марксистском понятии *лидера*.

Буржуазные концепции лидерства либо провозглашают исключительную «волю к власти», данную якобы некоторым субъектам от природы в порядке «борьбы за выживание», либо пытаются свести лидерство к «чистой» функции, не связанной с личными качествами человека (дескать, любой человек, «вознесенный» к власти, поведет себя одинаковым образом). В противовес этим противоречивым взглядам для советской социальной психологии (В. Г. Афанасьев, Б. Д. Парыгин, А. Г. Ковалев, Б. Ф. Поршнев и др.) лидер неотделим от конкретной исторической эпохи и конкретной социальной среды, где он становится таковым. Не обходятся вниманием также конкретные личные качества, обеспечивающие человеку положение лидера в той или иной группе.

Что касается именно лидирования в коллективе, то здесь личные качества человека не имеют ничего общего со свирепой «волей к власти». В нашей стране разработаны даже экспериментальные приемы для выявления лидера, способного возглавить коллектив. Большой вклад в эти исследования внес Ф. Д. Горбов.

Рассказывают, что он как-то лежал в больнице, где была не совсем обычная душевая: она состояла из трех кабин, и если в одной из них пускалась горячая вода, то у двух других моющихся вода становилась холодной... Это приводило к пререканиям... В приборе, идею которого Ф. Д. Горбов подал инженерам, нет, конечно, горячей и холодной воды. Есть несколько шкал со стрелками, положение стрелки можно изменить, вращая ручку под шкалой. Но ситуация сходная.

...К прибору усаживаются несколько испытуемых, получивших инструкцию: «Приведите свою стрелку в нулевое положение». Испытуемые не знают, что прибор, как говорится, с секретом: если хоть один из них поведет стрелку к нулю, то у остальных она отклонится от нулевого положения. Вот тут-то и выявляется различие между лидером мнимым и подлинным.

Мнимый лидер (человек с «выдающейся» амбицией, но не более того) принимается, прежде всего, кричать. Он бранит экспериментатора («Что за дурацкий прибор?»). Он покрикивает на партнеров по заданию («Куда крутишь? В другую сторону крути, кому говорят!»). Конечно, если у него робкие партнеры, они послушаются и дадут ему «утвердиться», т. е. установить свою стрелку у нуля. Но психологов интересует не лидер для слаборвных, а подлинный лидер.

Этот, прежде всего, спокоен, наблюдателен и умен. Сохраняя хладнокровие, он быстро догадывается о «секрете» прибора: намеренно отводит свою стрелку от нуля, давая партнерам приблизить ее к нулю. После этого осторожно ведет к нулю и свою стрелку, ищет компромиссное решение. Он стремится достичь поставленной цели не за счет других, а с учетом их целей и, таким образом, рассматривает задачу изначально как задачу для группы, а не просто свою.

Глубоко внедрившееся в характер, «органически» присущее человеку свойство — *мыслить себя, в первую очередь, членом группы и в сложной обстановке брать на себя ответственность за общие действия коллектива* — это и есть основная черта подлинного лидера.

Из нее вытекает еще одна приметная его особенность: он передает руководство другому, если видит, что это в интересах дела. Вот так непревзойденный летчик своего времени В. П. Чкалов в условиях тумана передавал штурвал самолета Г. Ф. Байдукову, зная, что тот является известным специалистом по полетам в тумане. Лидер пользуется уважением и любовью людей, потому что опирается на их мастерство и инициативу, фактически делит с ними руководство. Согласно этим принципам, отбираются у нас, скажем, командиры космических экипажей. И вот что любопытно. Психологи считают необходимым проинструктировать командира, чтобы он во время полета все-таки не выпячивал своей должности (так складывается более благоприятный «микроклимат» на орбите). Однако опыт показал, что подлинному лидеру такая инструкция не нужна, ему и в голову не приходит подчеркивать свое командирство. Не «упоение властью», а повышенная ответственность за все происходящее — вот сущность его лидерования.

Из сказанного следует ряд немаловажных выводов для педагога, взявшего на себя формирование коллектива учащихся<sup>1</sup>. Пока коллектив не сложился, уместно лидерство жесткого, требовательного стиля. В противном случае ребята окажутся под влиянием какого-нибудь самозванного «главаря» из своей среды. Но уже на этом этапе требовательный педагог-лидер пресекает в группе все попытки третирования человека как личности и неукоснительно критикует скатывание контактов в группе к общению на примитивном, манипулятивном и стандартизованном уровнях. Однако еще на этом этапе он приглаждается к учащимся в поисках подлинных лидеров, на которых можно будет опереться в дальнейшем. Сформировав коллектив, он перестает подчеркивать собственное лидирующее положение и подталкивает ребят к самоуправлению, к

<sup>1</sup> Подробнее о проблемах и методах формирования коллектива учащихся см., например: Аникеева Н. П., Винникова Г. В. О некоторых ситуациях управления детским коллективом. — В кн.: Формируем духовные потребности школьников. — Новосибирск, 1971. — Научные труды НГПИ. — Вып. 58; Маслова Н. Ф. Стиль руководства учителя как способ социально-психологического воздействия. — В кн.: Руководство и лидерство. — Л., 1973; Фрунзенская коммуна. — М., 1969, и др.

коллективному распределению ответственности за все происходящее в классе.

Необходимо подчеркнуть, что при формировании коллектива цель не может оправдывать средства. Например, даже из самых лучших побуждений педагогу не следует делать из каких-то учащихся «любимчиков» (приближенных), а тем паче — тайных информаторов (подхалимов). Нравственный урон, наносимый при этом личности отдельного человека, дух манипулятивных взаимоотношений, укореняющийся в группе, — все это впоследствии становится непреодолимой преградой на пути созидания коллектива. Шанс превратить группу в коллектив оказывается безнадежно упущенным.

«...Развитие индивида, — пишет К. Маркс, — обусловлено развитием всех других индивидов, с которыми он находится в прямом или косвенном общении» (Маркс К. и Энгельс Ф. Соч.—2-е изд.— Т. 3.— С.440). Памятуя об этом, воспитатель постоянно заботится о «рождении Гражданина» (В. А. Сухомлинский) в каждом из членов коллектива, а не в лицах, входящих в некий «избранный круг».

## ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОРРЕКЦИИ ОБЩЕНИЯ

*Введение. — Где «жало» конфликта? — Работа над собой. — Прямые методы угашения конфликта. — Косвенные методы угашения конфликта. — Игры в группе. Игровая разминка. — «Свое пространство». — «Почетный гость». — «Живая скульптура». — «Суд». — «Скверная компания». — «Режим молчания» и «Большой разговор». — Игровая атмосфера в семье.*

## ВВЕДЕНИЕ

Межличностные конфликты, по-видимому, так же неустранимы из жизни, как разгул стихий: наводнения, землетрясения, тайфуны, извержения вулканов... Даже идеальные условия жизни людей едва ли устроят это явление, что становится очевидным, если обратиться к «классической» ситуации «любовного треугольника»: двое, оспаривающие любовь третьего лица, в редчайших случаях способны сохранять симпатию друг к другу. Почти любой объект людских притязаний, будь то человек, неодушевленный предмет, видное положение, престиж, благосостояние, становится своего рода «вершиной треугольника», поводом для соперничества нескольких либо множества людей. Соперничество же легко и незаметно перерастает во вражду.)

Нередко авторы произведений для детей (в особенности, мультфильмов) стремятся представить жизнь как такое взаимодействие персонажей, при котором, безусловно, возможен исход на началах всепобеждающей дружбы. Конечно, маленьким зрителям и читателям во что бы то ни стало необходимо привить идею добра, веру в способность самого злого исправиться. Эта тенденция в искусстве для детей, во всяком случае, более приемлема, чем противоположная, культивируемая на Западе, где герои книг и фильмов с идиотическим восторгом изрешечивают пулями тела и разносят черепа своих противников. Тем не менее, представляется необоснованным и даже небезвредным, когда, пусть по самым благородным мотивам, из духовного кругозора ребенка изымается тема в р а ж д ы. Явление вражды — это нечто такое, с чем он непременно столкнется (если уже не столкнулся), а поэтому искусство должно было бы ориентировать его также и в том, как надо человечно враждовать (а не только в том, как разрешать противоречия «по-хорошему»).

Безмерная ненависть несовместима с человечностью. Даже в

справедливой, святой ненависти традиции нашего народа диктуют душе человека некую меру. Обстоятельства, вынуждающие нас быть жестокими, оставляют нам чувство неустранимой горечи. Расправиться с беснующимся врагом-изувером приходится, необходимо, но мы отшатнемся от того, кто стал бы об этой расправе рассказывать как об увеселительном мероприятии... Мысль невольно коснулась глубинных, трагических залежей вражды в сердцах поколений — той великой вражды Добра и Зла, которая царит в мире. Но и в такой вражде только Зло не знает меры... Мелка, зачастую смешна рядом с этим повседневная бытовая вражда, то и дело охватывающая отдельных людей и толкающая их к конфликтам друг с другом. Однако она существует. И решение проблемы не в том, чтобы закрывать на нее глаза, а в том, чтобы воспитывать в самих себе и в нашей смене человечность противостояния обидчику, личному недругу.

Величайшим поэтом такой человечности является А. П. Чехов. Беря людей именно в их прозаических житейских столкновениях (а не на полях сражений или на роковых поворотах судьбы), он высвечивает сущность подлинного великодушия, неделанной доброты, истинной скромности, благородной иронии в отношении собственных и чужих слабостей. Достаточно перечитать «Дуэль», «Скучную историю» или «Дядю Ваню», чтобы еще раз убедиться в этом. Произведения А. П. Чехова представляются нам исключительной по воспитующей силе и еще не вполне оцененной «школой» межличностного общения. Здесь, может быть, мало образцов для подражания (их мы в избытке почерпнем из других источников), зато есть бесчисленные поводы для самых тонких и глубоких размышлений о природе конфликтов между людьми и о том, что уродует их отношения. Думается, преподаватель русской литературы, ставя перед собой задачу совершенствования культуры общения школьников, мог бы сделать это, попросту ведя своих учеников от одного чеховского произведения к другому...

Для современной психологии характерно то, что она, стремясь сделать общение (даже конфликтное общение) более человечным, идет не только путем разъяснений и апелляций к чувству добра, но пытается помочь людям методами практического *тренинга*. К сегодняшнему дню отработаны разнообразные формы психологической коррекции межличностных отношений, и это, прежде всего, — специальные групповые занятия.

(Особенно активно ведением таких тренинговых групп («группа встречи», «группа общения», «школа общения») занимаются психотерапевты, социальные психологи и медицинские психологи. В этом тренинге состоит ныне одно из серьезных средств лечения неврозов. За счет разнообразных ситуаций общения, воспроизводимых в группе, ее участник начинает лучше понимать ошибки, которые он до сих пор делал в контактах с людьми. Он постигает также природу этих ошибок и конкретные недостатки собственного характера. Он приобретает более глубокие знания о себе и

других, а главное, благодаря длительному посещению групповых занятий, оттачивает более зрелые и человеческие навыки общения. В итоге его личность перестраивается до такой степени, что симптомы невроза исчезают, а последующие встречи с трудностями жизни, с конфликтными ситуациями больше не приводят человека к длительным расстройствам нервно-психического здоровья. Можно назвать ряд видных специалистов в нашей стране и в других социалистических странах, внесших серьезный вклад в развитие этого дела: М. М. Кабанов, Б. Д. Карвасарский, С. С. Либих, В. А. Мурзенко, М. В. Воловик, В. К. Мягер, Т. М. Мишина, А. Л. Гройсман, Г. Л. Исурина, Л. А. Петровская, А. У. Хараш, М. Е. Бурно, В. В. Столин (СССР), С. Кратохвил (ЧССР), С. Ледер (ПНР), М. Форверг (ГДР), Г. Гидаш (ВНР) и многие другие.

Сходные тренинговые приемы, по-видимому, полезны не только лицам с симптомами неврозов, но и тем, кто практически здоров, но нуждаются в развитии и совершенствовании навыков полноценного общения. Иначе говоря, психологическая коррекция общения все отчетливее вырисовывается как мера психопрофилактики, как важный принцип психогигиены будущего.

Педагогу, чувствуя к этому призванию общественно необходимой психопрофилактической работе, следовало бы, конечно, пройти соответствующую подготовку на специальных курсах. Приходится с сожалением констатировать, что подобных курсов пока не существует, как не существует еще и форм подготовки школьных психологов-практиков. Организационные проблемы такой работы должны быть раньше или позже решены; пока же педагогу остается осторожно «экспериментировать» в этой области на основе имеющейся литературы, здравого смысла и интуитивного опыта.

Некоторые принципы и формы психокоррекции общения предлагаются вниманию читателя в настоящей главе. Дать педагогу методические указания на этот счет весьма нелегко, да это и не входит в компетенцию автора. Тем не менее, одно наиболее общее положение высказать необходимо.

Совершенствование общения исключает применение каких бы то ни было формальных мерок и требований. Недопустимо превращать культуру межличностных контактов в своего рода спорт, соревнование, отмечать «успевающих» и «неуспевающих» в этой области — так достигаются результаты, обратные намеренным. Воспитательные действия требуют в данном случае столь высокой деликатности, что подчас коррекция контактов наилучшим образом осуществляется в групповых занятиях, которые имеют, казалось бы, совершенно иное назначение: например, обучение иностранному языку «интенсивными» методами. Весьма показателен в этом плане научно-практический опыт московского преподавателя английского языка Е. Г. Чалковой, которая, рекомендуя «системно-коммуникативный метод» обучения иноязычному общению, отмечает в качестве дополнительного эффекта занятий

«коррекцию психологических характеристик» учащихся (см.: Психологический журнал. — 1983. — Т. 4. — С. 83—91).)

Психокоррекционная работа косвенного типа, такая, как ведение литературной, драматической или художественной студии, спортивной секции, кружка полиглотов, дискуссионного клуба и т. п., в любом случае предпочтительнее непрофессионального — прямого и бестрепетного вмешательства в сложный мир межличностных отношений детей, подростков и юношества.

#### ГДЕ «ЖАЛО» КОНФЛИКТА?

Этот вопрос следует задать себе перед любой попыткой вмешательства в межличностный конфликт, будь то конфликт между двумя-тремя людьми или охватывающий целую группу. Конфликты, наиболее трудно поддающиеся разрешению, связаны с делом общего объекта притязаний. Оспаривание материальных благ, лидирующего положения, признания (славы, популярности) иногда ведет к «треугольнику соперничества» (наподобие пресловутого «любовного треугольника»). Если «жало» конфликта именно в этом, задача психолога (точнее, любого лица, выступающего в этой роли) — предотвратить прямое ущемление конфликтующими достоинства, прав или интересов друг друга. Соперничество, даже самое яростное, должно оставаться честным — таков лейт-мотив психологического воздействия на конфликтующих.

Заметим, однако, что нередко вражда двоих основывается на уже состоявшемся ущемлении одним из них другого, и притом на ущемлении чисто психологическом, так что именно этим, а не собственно соперничеством объясняется стойкость конфликта. Рассмотрим в качестве примера вражду двух ведущих учеников некоего класса.

Петя и Жанна — оба кандидаты на золотую медаль; почему-то они в постоянной вражде и не упускают случая кольнуть или высмеять друг друга у всех на глазах. Соображения об их соперничестве — это первое, что приходит в голову. Однако соперничество, взятое само по себе, в свете традиций нашего общества отнюдь не повод для конфликта: оно порождает дух соревнования, что идет на пользу обоим и общему делу. Примеры дружащих и помогающих друг другу соперников у нас часты. На самом же деле, как выяснил классный руководитель, вражда началась с VIII класса, тогда Петя оскорбительно отозвался о внешности Жанны, а ее успехи в учебе представил в виде стремления «хоть чем-то компенсировать свою женскую непривлекательность». Таким образом, имело место ущемление чувства собственного достоинства девочки-подростка; это и вызвало конфликт. Угашение такого конфликта — нравственная обязанность чуткого педагога, поскольку ли душевная травма, переживаемая Жанной, ни черствость и бестактность Пети не пройдут для обоих бесследно.

Ущемление чувства собственного достоинства человека мо-

жет выражаться в простом «незамечании» его. Специалисты рассказывают: нередко водитель экскурсионного автобуса неприятно относится к экскурсоводу, а причина в том, что тот даже не догадывается представить водителя экскурсантам, словно он не человек, не участник поездки, от которого зависит многое, а так, придаток двигателя...

В ряде случаев ущемленным оказывается не столько чувство достоинства, сколько амбиция одного из конфликтующих; иначе говоря, субъект выказывает примитивные реакции, о которых подробно говорится в предыдущей главе. Смягчение либо устранение подобных реакций требует умелого и терпеливого психологического вмешательства со стороны психолога. Нет ничего более ошибочного, чем сказать человеку в глаза (а тем более, в присутствии других), что его реакции примитивны. «Лобовые» действия здесь приводят лишь к обострению межличностного конфликта.

Истоком конфликта зачастую становится неподтверждение ролевых ожиданий, предъявляемых друг к другу партнерами общения. Например, Витя может перестать дружить с Олегом, который на классном собрании поддержал критику в его адрес («а еще друг считается!»). Либо: Вера решила порвать с Катей после того, как та подвела ее, забыв принести обещанный учебник. Выяснение отношений между партнерами нередко сопряжено в этих случаях с ущемлением достоинства (либо амбиции) одного из спорящих, а уже дальше складывается стойкий конфликт. Его угашение психологическими средствами тем более желательно, что в его основе нет принципиальных межличностных расхождений.

«Жало» конфликта может заключаться и в относительной психологической несовместимости людей, вынужденных в силу обстоятельств ежедневно контактировать друг с другом. Так, выраженный экстраверт (см. главу 2) подчас открыто высмеивает интроверта, который представляется ему «хитрым», «зазнающимся» либо «злым» человеком; ригидный субъект выражает свое презрение мобильному как «балаболке» и «попрыгунчику»; доминантный субъект враждует с другим, столь же доминантным, либо пытается подчинить себе недоминантного, который, тем не менее, его «превосходства» не признает. В такой ситуации исходное расхождение характеров легко обрастает взаимными обидами, основанными на ущемлении достоинства (либо амбиции) конфликтующих. Психологическое вмешательство в конфликт здесь чрезвычайно важно, поскольку человек должен понять и принять индивидуальные различия в характерах и научиться уважать тех, кто не похож на него самого.

Решаясь на вмешательство в конфликт, педагог или психолог оказывается как бы «над» конфликтующими и склонен рассматривать их почти как фигуры в шахматной партии. Эта позиция принципиально ошибочна: «третий» при столкновении двоих, в свою очередь, вступает в сложные межличностные отношения с обоими и, будучи сам личностью со своим специфическим характером, не



может претендовать на полную объективность. В большинстве случаев он все-таки тяготеет к тому из двоих, кто ближе ему по психологическому складу, по социальным и ценностным ориентациям и т. д. Этот момент, на наш взгляд, следует со всей прямотой оговаривать: «Позиция Ольга мне ближе, чем твоя»; «Чувства Веры мне понятнее, чем твои; тем не менее, думаю, Вера неправа в таких-то и таких-то пунктах». В иных случаях разумно уступить роль арбитра в конфликте кому-то другому, коль скоро вы сами не слишком преуспели в поисках компромисса между конфликтующими.

Вообще же, для эффективного психологического вмешательства в напряженные межличностные отношения необходима уверенность в двух вещах. Во-первых, в том, что вы способны трезво анализировать свои собственные конфликты, «возвышаясь» над самим собой как над фигурой в шахматной партии. Во-вторых, должна быть уверенность в том, что вы сами умелый и опытный собеседник — в некотором роде «мастер» общения. Обретение такого мастерства требует известной работы над собой, а еще лучше, как уже говорилось, — специального тренинга в составе группы, руководимой квалифицированным психологом.

### РАБОТА НАД СОБОЙ

В своей повседневной практике педагог осваивает и закрепляет навыки полноценного общения с учащимися: хладнокровие и волю, внимательность и сердечность, твердость принципиальных позиций и одновременно чувство юмора, находчивость, артистизм. И все же совершенствование искусства общения требует от учителя дополнительной работы над собой. Выражение «работа над собой» подразумевает чаще всего некие уединенные занятия. Здесь, однако, уместнее занятия в специально созданном тренинговом коллективе, под руководством умелого режиссера-«тренера».

Методику таких занятий для студентов педагогических вузов основательно разработал В. А. Кан-Калик. Глубоко изучив систему К. С. Станиславского, он трансформировал ее в «обучающую систему по развитию эмоционально-творческой природы педагога». Сюда входит и тренинг психофизического аппарата (управление творческим самочувствием, ликвидация «мышечных зажимов», управление педагогическим вниманием и т. п.), и тренинг этапов общения (привлечение к себе внимания, «зондирование» особенностей собеседника, развитие речевых навыков, навыков «обратной связи» с собеседником и т. д.), и «целостный педагогический тренинг», включающий в себя инсценировки различных ситуаций в классе, от обычных до сложных и неожиданных. Хотелось бы выразить надежду, что книга В. А. Кан-Калика «Педагогическая деятельность как творческий процесс» и содержащаяся в ней конкретная режиссура общения, осуществляемая с учетом индивидуальных особенностей каждого студента, найдут своих последователей.

Преподавателю, не имевшему возможности пройти подобную

«школу общения», мы можем лишь рекомендовать ряд проб, которые покажут ему, насколько он умелый и вдумчивый партнер в различных видах контактов. Этим пробам намеренно придан полушутливый характер; мы надеемся, что читателю хватит чувства юмора, чтобы при чтении — как и в живом общении! — разглядеть за внешне «несерьезным» нечто значимое и нешуточное. Если та или иная проба дается с трудом, ее надо многократно повторять — теперь уже в качестве упражнения. Вы прекращаете такого рода тренинг только после того, как исчезнет специфическое чувство «мне это трудно».

**Проба первая.** В каком бы настроении вы не проснулись, задержитесь взглядом на своем лице в зеркале и состройте гримасу, которая может вас рассмешить. Если не получается, имейте в виду, что люди могут воспринимать вас как надменного или даже злого субъекта. Вам, возможно, не удастся общение на игровом уровне, а стало быть, вы бываете утомительно скучным. Разумеется, ваше право — оставаться таким, какой вы есть. Но тогда не сетуйте на недоброжелательство окружающих.

**Проба вторая.** Расположите два зеркала так, чтобы увидеть себя в профиль. Заставьте себя не «кохорашиваться»: ссутультесь, не выпячивайте подбородок, подержите рот приоткрытым, взгляд рассеянным... Постарайтесь принять себя в этом непарадном виде. Трудно? Значит, не исключено, что вы не умеете реалистически оценивать, как вы видите другому человеку. Вы предпочитаете обманываться на свой счет, и поэтому, кажется, сами нередко становились жертвой обмана...

**Проба третья.** Находясь в транспорте, исподволь приглядитесь к чьему-либо лицу. Постарайтесь сделать так, чтобы ваш интерес к человеку остался для него незаметным. Если не получается, значит, у вас, пожалуй, слишком настойчивый, неделикатный взгляд, а это ограничивает возможности коммуникации. Следовательно, само неназойливое изучение другого взглядом должно сделаться вашим обыденным упражнением. (Естественно, надо тут же отвести глаза, если вас заметили.) Но это еще, так сказать, предварительная проба. Главная вот в чем: попытайтесь вообразить изучаемое лицо улыбающимся... опечаленным... насмешливым... гневным... испуганным... полным нежности... Тот, кто не умеет этого вообразить (основываясь на сиюминутном выражении реального лица), вероятно, не вполне понимает смену чувств и намерений на лице своих собеседников.

**Проба четвертая.** При случайной ссоре (например, в переполненном транспорте) заставьте себя, правы вы или нет, спокойно произнести «виноват» или «извините», а затем замолчать, как бы ни унижал вас партнер ссоры. Разглядывайте затылок впереди стоящего, потолок, вид в окне... С точки зрения окружающих, тот, кто молчит, ведет себя достойнее того, кто неистовствует, так что «публика» определенно станет на вашу сторону... Не можете сдержаться? Значит, вы либо чересчур доминантны, либо слишком нер-

вны. И то и другое — похеха общению. Дайте себе зарок: в течение месяца (или года) воспитывать у себя в подобных случаях хладнокровие и выдержку.

**Проба пятая.** Испытайте свое умение шутить в напряженной обстановке. Тому, кто в транспорте наваливается на вас корпусом, скажите с улыбкой: «Я смотрю, автобусы какие-то тесные стали делать». Интонацию этой реплики и свою мимику при ее произнесении надо заранее отрепетировать перед зеркалом. Проба имеет обратную связь: если тон взят верный, партнер, как правило, подхватывает шутку. Если реплика не удалась либо партнер настроен особенно агрессивно, возникает ситуация, описанная в предыдущей, четвертой пробе, и эту ситуацию вы можете использовать для тренировки хладнокровия.

**Проба шестая.** Заметив пожилого человека или женщину с ребенком, которой, как и вам, негде сесть в переполненном транспорте, наклонитесь к сидящему поблизости молодому пассажиру с негромкими словами: «Обратите внимание — его (ее) надо бы усадить...» На поучающий и требовательный тон этих слов партнер, скорее всего, даст негативную реакцию (даже если он, вообще, человек отзывчивый); поэтому ваша реплика должна быть хорошо отрепетирована. Если вас не послушались, значит, вы злоупотребляете «родительской» позицией либо, наоборот, заискиваете пристраняетесь «снизу». Конечно, дело иногда просто в невоспитанности партнера, но это не освобождает вас от тренировки действительного обращения.

**Проба седьмая.** На работе у вас, может быть, как и у многих, один или несколько сослуживцев, вызывающих определенную степень неприязни. Когда представляется случай незаметно понаблюдать за этим человеком, настройтесь таким образом, будто вы его близкий родственник (мать, отец, сын, дочь, брат, сестра) и, следовательно, он вам дорог каждой своей черточкой... Не получается?... Возможно, вы не умеете быть объективным и принимаете свои предубеждения за «истину в последней инстанции».

**Проба восьмая.** Присмотритесь к тому, как работает какой-либо незнакомый человек, и заставьте себя выразить ему свое одобрение. Например, продавщице, быстро и умело режущей сыр, скажите с улыбкой: «Ловко это у вас получается...» Не можете решиться? Должно быть, вы склонны к контакту масок (стандартизованный уровень общения) вместо эмоционального взаимодействия с партнером. Тон вашего одобрения должен быть не покровительственным, а дружелюбным и чуть завистливым (мне бы, мол, так уметь). Проба имеет обратную связь: на покровительственно-снисходительные нотки вам ответят кривой усмешкой, неприязненным взглядом или грубостью. Отсюда вывод: необходимо упражняться дальше.

**Проба девятая.** В кругу приятелей дайте себе задание никого не перебивать и внимательно слушайте говорящего. Слушая, размышляйте: «Почему он это говорит? Весел или притворяется?»

Грустен или делает вид? Имеет ли скрытую цель высказывания? Каковую?» Вообразите, что он — это вы... Представьте себе, каким вы видите сейчас его глазами... Настройтесь так, чтобы при этом не осуждать человека и не искать черт своего «превосходства» над ним. Просто вникайте в его душевное состояние... Не выходит? Не удастся выполнить собственное задание? Видимо, вы слишком поглощены собой и в беседе слушаете скорее себя, чем собеседника.

**Проба десятая.** В общении с приятелями испытайте свое умение чуть-чуть дурачиться. Например, вам предлагают: «Пойдем в кино?», а вы, напустив на себя важный вид, отвечаете: «Это надо всесторонне обдумать. Зайдите завтра». Если собеседник выразит вам свое негодование, то перестаньте паясничать и ответьте всерьез. Это маленькое актерство приучает вас владеть ситуацией. Так вы выигрываете небольшую паузу перед своим ответом в в трудном диалоге. За время паузы собеседник проверяет себя: так ли уж ему требуется то, о чем он просит; у вас же за эти секунды складывается в голове наилучшая формулировка отказа, он прозвучит не обидно — приветливо и спокойно. (Людей обижает не столько отказ, сколько раздраженный, враждебный тон отказа.) Если эта проба у вас не получается, вы, скорее всего, не умеете ответить «нет», не обижая, а значит, вынуждены идти на поводу у других (в частности, у манипуляторов).

Другой вариант пробы на владение ситуацией: беседуя с приятелем на тему, не слишком важную для вас обоих, взгляните на часы и непринужденно скажите: «Извини, тороплюсь, договорим в следующий раз». С этими словами немедленно удалитесь.

**Проба одиннадцатая.** Встретившись со знакомым, попытайтесь постепенно перевести беседу о чем угодно на духовный уровень общения. Исходите из возможностей конкретного партнера. Допустим, он не склонен говорить о музыке или литературе, поскольку не разбирается в них, зато он равнодушен к природе. Побудите его репликами, а главное — внимательным слушанием, чтобы он выразил, например, свое огорчение в связи с тем, что редуют леса, загрязняются реки и т. п. Если вы хороший собеседник, партнер раньше или позже выкажет глубоко личное отношение к обсуждаемой теме: вспомнит, скажем, как ребенком удил рыбу в чистом (а ныне запущенном) пруду и т. п. Именно «поворот» к личному с оживлением воспоминаний и потаенных раздумий знаменует появление духовной «тональности» в вашей беседе; попробуйте двинуться дальше по этому пути, в свою очередь, делясь с партнером чем-то личным... Не умеете? Вы крайне избирательны в подобном партнерстве?.. Ваше право. Однако есть опасение, что вы высокомерны и необоснованно отказываете другим в тех достоинствах душевного склада, какие приписываете себе самому.

**Проба двенадцатая.** Проанализируйте свой круг общения. Согласно древней мудрости, подлинное постижение душевной жизни других доступно лишь тому, кто одновременно связан приятель-

скими узами (именно приятельскими, а не должностными или семейными) хотя бы с одним: а) ровесником, б) человеком помоложе, в) значительно моложе, г) ребенком, д) человеком постарше, е) значительно старше, ж) стариком (или пожилой женщиной). Эту простую, но психологически глубокую истину, как ни печально, многим приходится открывать для себя заново. Неспособность поддерживать приятельские отношения, например, с подростком или со стариком может говорить о косности и узости вашей настроенности на других, что, пожалуй, делает вас не слишком интересным собеседником в каких-то ситуациях.

...Человек, которому без труда (или после периода упражнений) даются девять-десять из приведенных двенадцати «проб», может считать себя более или менее искушенным в общении. По крайней мере, он вправе претендовать на то, чтобы помогать другим (например, школьникам) совершенствовать формы своих межличностных контактов. Понятно, что для этого он должен еще располагать определенной системой знаний и педагогических навыков.

В заключение еще раз подчеркнем: никакая «работа над собой» не может заменить приобретение коммуникативных навыков в группе, имея в виду участие человека в групповых занятиях или самостоятельное ведение таких занятий. Но об этом подробнее рассказывается дальше.

#### ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ УГАШЕНИЯ КОНФЛИКТА

Для любой группы конфликт между двумя или несколькими ее членами — помеха нормальному общению, и совместному труду. Поэтому то, что ссорящимся кажется их «личным делом», в действительности затрагивает всех. И возникает необходимость угашения конфликта. Желательно, по крайней мере, «перемирие» враждующих, причем на основе такого компромисса между ними, который бы, во-первых, не шел вразрез с общими этическими нормами, а во-вторых, не ущемлял человеческое достоинство обеих сторон. Миссия примирения конфликтующих обычно лежит на старшем (по положению или по возрасту) лице — на преподавателе, руководителе, общественном лидере.

Широко распространены *п р я м ы е* методы угашения конфликта. Вот их примерный и весьма краткий перечень.

1. Руководитель поочередно приглашает к себе враждующих и просит каждого изложить суть и причины столкновения. При этом он пресекает любую попытку очернения одного человека другим и требует фактов, только фактов, а не эмоций. «Все плохое, что вы хотели бы сказать об Иване Ивановиче, надо говорить при нем, а не за глаза. Я еще предоставлю вам такую возможность». Далее руководитель, насколько это удастся, уточняет факты. Как только он, независимо от суждений самих конфликтующих, приходит к определенному решению, он вызывает обоих, просит их в его присутствии высказать все, что они считают нужным,

прерывает нередко вспыхивающую при этом ссору между ними и объявляет им свое решение. Оно может оказаться в пользу одного либо не в пользу обоих; в любом случае руководитель прям, деловит и основывается на авторитете этических традиций и официальных установлений, существующих в нашем обществе. Его решение служит сигналом: инцидент исчерпан, и возвращаться к нему — значит отнимать время и энергию у занятых людей.

2. Педагог или руководитель предлагает конфликтующим высказать свои претензии друг к другу при группе, на собрании. Последующее решение он принимает на основе выступлений участников собрания по данному вопросу, и теперь это решение объявляется недовольному (или обоим, если оба недовольны) от лица группы, т. е. как суждение объективное и не подлежащее дальнейшей дискуссии.

3. Если конфликт, несмотря на указанные меры, не утихает, руководитель или педагог прибегает к санкциям в отношении конфликтующих (одного из них либо обоих): от повторных критических замечаний (с глазу на глаз и при группе) до административных взысканий (коль скоро конфликт наносит ущерб учебному или производственному процессу).

4. Если и это не помогает, руководитель изыскивает способ развести конфликтующих (по разным классам, цехам и т. п.).

Можно было бы привести много примеров того, как участники конфликта, будучи людьми самокритичными и принципиальными, под влиянием прямых мер угашения конфликта меняли либо смягчали свои враждебные установки в отношении друг друга, помогая коллективу тем самым вернуться к здоровой «психологической атмосфере» совместной деятельности. Бывают, однако, и обратные случаи, когда прямое давление руководителя или группы на враждующих людей лишь «загоняет вглубь» их взаимное ожесточение. Выражаясь языком медиков, «болезнь» в подобных ситуациях не излечивается, а переходит в хроническую форму...

Поэтому более эффективными оказываются подчас косвенные методы угашения конфликта — приемы, в немалом количестве накопленные в практике психотерапевтов и психологов. Особенно богата такими приемами так называемая «семейная» психотерапия и психокоррекция: деятельность по налаживанию и восстановлению расстроенных внутрисемейных отношений.)

Познакомим читателя с некоторыми принципами косвенного угашения конфликтов.

### КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ УГАШЕНИЯ КОНФЛИКТА (ПСИХОКОРРЕКЦИЯ ОБЩЕНИЯ)

**Принцип «выхода чувств».** По наблюдению одного из видных современных психотерапевтов К. Роджерса, если человеку дать беспрепятственно выразить свои отрицательные эмоции, то постепенно они «сами собой» сменяются положительными. Действительно, когда

специалист по семейной психотерапии предоставляет женщине, находящейся у него на приеме, высказать о своем муже самые резкие суждения, даже чудовишно обидные и несправедливые, после такого монолога, длящегося иногда час и более, женщина как правило, вздохнув, говорит: «Вообще-то он мог бы быть лучше, у него есть неплохие качества...» (И далее следует перечисление этих качеств.)

Реализация данного принципа требует от психолога (или лица, выполняющего функцию психолога) профессионального терпения и способности эмоционально поддерживать собеседника. Казалось бы, нет ничего сложного в том, чтобы педагог, выслушивающий сетования Коли на Толю, попросту молчал и время от времени кивком головы, мимикой подтверждал: «Понимаю, внимательно слушаю». Но чаще всего педагог не выдерживает, обрывает Колю, если его занесло бог знает куда, поправляет, взывает к логике, к совести и т. п. А ведь все это следовало бы попросту отложить на час или на другую встречу. И тогда Коля, более или менее умиротворенный за счет «выхода чувств», легче принял бы разумные и человеческие доводы педагога.

Почему-то мы убеждены, что внимательно слушать — значит выражать согласие собеседнику. Какое же может быть «согласие», если тот говорит вздорные, возмутительные вещи?.. Но в действительности (и это знает любой психотерапевт-практик) вполне возможно, слушая, демонстрировать партнеру сочувственное понимание, которое, тем не менее, еще не гарантирует вашего согласия с ним.

**Принцип «эмоционального возмещения».** Человек, обращающийся к вам с сетованиями на своего недруга, должен рассматриваться (пусть это звучит парадоксально) как страдающее лицо. Пусть вам совершенно ясно, что поистине пострадавшим является не он, а именно его недруг. Внутренняя картина ситуации, сложившаяся у вашего собеседника, именно его выставляет страдальцем. И чем более он неправ, тем активнее выгораживает себя перед собственной совестью в качестве «мученика» и «жертвы».

Со страданием следует считаться, будь оно даже «неправедным». Показав, что вы считаетесь с этим, вы уже «эмоционально возмещаете» удрученное душевное состояние собеседника. Его в особенности согревает уместно возвращенное в беседу слово похвалы... Похвалы?! Но если он заслуживает как раз порицания, наказания?.. Что ж, он должен сполна получить то, чего заслуживает. Но доброе слово этому совсем не помеха. Напротив, оно ключ к его совести. Надо только знать, каковы его действительные хорошие черты. И тогда обращение к нему прозвучит, например, так: «Вы ведь, вообще, человек тонкий, обостренно воспринимающий поэзию, музыку. Как же это вас бес попутал быть таким грубым и жестоким в конфликте с Н. Н.?»

Или так: «Знаете ли вы старинную мудрость о том, что из двух

спорящих неправ тот, кто умней?.. А вас, кстати, все считают умным человеком».

Или так: «У тебя, Нина, чудесные, одухотворенные глаза, добрая улыбка. Если бы ты видела себя в зеркале в тот момент, когда оскорбляла Н. Н.!.. Злоба никому не к лицу, а тебе — в особенности».

Подчеркнем: льстить конфликтующему не надо, лезть легко распознается, льстец вызывает открытое или тайное презрение собеседника. Надо сказать о том хорошем, что в человеке действительно есть. Ведь что-нибудь есть!..

Этого бывает достаточно, чтобы вызвать целую «лавину» раскаяния и выражений искренней готовности пойти на мировую.

**«Принцип «авторитетного третьего».** Состояние конфликта резко искажает взаимовосприятие враждующих и делает их ролевые ожидания друг к другу весьма тенденциозными. Оля, находящаяся в затяжной ссоре с Наташей, уже не в состоянии принять от нее невольную похвалу, неожиданное одобрение. Оле в этом слышится скрытая издевка либо мерещится хитрый Наташин замысел: усыпить ее бдительность, «расслабить», а там нанести новый удар по самолюбию!..

Примиряющее, доброе мнение одного из противников о другом может теперь быть передано лишь через третье лицо, авторитетное для обоих. Это лицо психологу приходится изыскать, проинструктировать и «подослать» к кому-то из двух враждующих с весьма деликатной миссией... Все погибло, если человек догадается, что его хотят таким образом психологически обработать. Третье лицо должно 99 процентов своего общения с Олей посвящать темам, которые для них взаимно интересны, и лишь один процент — «ударной» реплике, звучащей вскользь и как бы случайно вырвавшейся.

Для обиженного человека положительное суждение о нем со стороны обидчика — это толчок его собственным мыслям в направлении поисков межличностного компромисса.

**Принцип «обнажения агрессии».** Психолог (или лицо, выступающее в этой функции) намеренно предоставляет враждующим возможность выразить свою неприязнь друг к другу. На людях это следует делать исключительно в замаскированном виде: можно «столкнуть» партнеров конфликта в спортивном состязании, в диспуте, игре, трудовом соревновании.

Прямая форма «обнажения агрессии» реализуется таким способом: психолог побуждает партнеров конфликта ссориться в его присутствии и достаточно длительное время не пресекает ссоры.

Как правило, при третьем лице она не достигает таких крайностей, чтобы пришлось в буквальном смысле слова разнимать враждующих. Дав им выговорить самое «наболевшее», психолог не отпускает их, а продолжает работу на основе одного из принципов, следующих ниже.



**Принцип «принудительного слушания оппонента».** Психолог побуждает конфликтующих ссориться в его присутствии, а затем останавливает ссору и подает следующую инструкцию: «Каждый из вас, прежде чем ответить оппоненту, должен с предельной точностью повторить его последнюю реплику». Далее психолог, вмешиваясь в диалог, настойчиво требует выполнения инструкции. Обычно при этом обнаруживается, что ссорящиеся не в состоянии правильно воспроизвести реплики друг друга, поскольку каждый слышит в основном себя, а обидчику приписывает тон и слова, которых в действительности не было. Фиксируя на этом внимание конфликтующих (иногда полезно прибегнуть к помощи магнитофона), психолог принуждает их к добросовестному слушанию друг друга. Непривычность такой ситуации уменьшает накал взаимного ожесточения и способствует росту самокритичности спорящих.

**Принцип «обмена позиций».** Психолог останавливает развернувшуюся на его глазах ссору, просит враждующих, например Колю и Толю, поменяться местами, на которых они до сих пор сидели, а затем подает следующую инструкцию: «Толя должен вообразить себе, что он Коля, и от имени Коли высказать Толе все обвинения, какие приходят в голову». Далее аналогичное по смыслу требование предъявляется Коле. В иных случаях этот прием в п е р в ы е побуждает конфликтующих взглянуть на ссору глазами оппонента. Казалось бы, такой взгляд «со стороны другого» соответствует элементарным нормам, азбучным истинам общения. Тем не менее, людям, охваченным гневом и обидой, он дается с большим трудом и преимущественно — в ситуации профессионального вмешательства в их конфликт извне. Описанного приема иногда бывает достаточно, чтобы в рамках «семейной» психотерапии примирить месяцами (и даже годами) конфликтующих супругов. Можно думать, что прием обладает универсальной эффективностью, т. е. уместен при угашении конфликтов любого типа.

**Принцип «расширения духовного горизонта» спорящих.** Побуждая конфликтующих длительно ссориться в его присутствии, психолог тем или иным способом протоколирует ссору (желательно использование магнитофона, в некоторых психотерапевтических центрах имеется даже видеоманитофон для подобных целей). Далее ссора останавливается и ее запись воспроизводится. Как правило, враждующие подавлены тем, что услышали, поскольку оба начинают понимать, что вели себя недостойно либо, во всяком случае, некрасиво. На этом фоне психолог приступает к профессиональному разбору ссоры, беспощадно показывая эгоизм и недобросовестность аргументации каждого из конфликтующих. Далее он взывает к духовному началу обоих и разоблачает все мелкое, непринципиальное, примитивное, что сопровождало (либо вызывало) конфликт. Перед ссорящимися намечаются жизненные ценности более высокого порядка, духовные цели, в стремлении к которым они, ссорящиеся, по существу, едины, а не взаимно враждебны. Беседа заканчивается призывом ориентироваться именно на эти вы-

сокие ценности и цели, оставив позади уязвленное самолюбие и мелочные личные счёты.

Таковы основные принципы и приемы психотерапевтического (косвенного) угашения межличностных конфликтов. Следует особо подчеркнуть, что вышеописанные формы психологической работы уместны лишь на фоне общей трудовой активности группы (включая конфликтующих ее членов). В атмосфере безделья и безответственности «игры в психологию» не только не устраняют конфликтов, но и могут даже способствовать их нарастанию и углублению. Только люди, которые, в первую очередь, заняты делом, вправе время от времени заниматься самими собой. Перенос интересов на себя и свои межличностные отношения не должен становиться «пристойным» камуфляжем лени и эгоизма.

Профилактика и разрешение межличностных конфликтов наиболее успешно осуществляются, как уже подчеркивалось, с помощью специальных психологических игр в группе. Этим играм посвящены последующие страницы данной главы.

### ИГРЫ В ГРУППЕ. ИГРОВАЯ РАЗМИНКА<sup>1</sup>

Прежде чем приступить к какой-либо из групповых игр, описываемых ниже, ведущий должен провести «разминку». Ее психологический смысл — побудить группу в целом и каждого ее участника выйти за рамки привычных стереотипов общения. Достигается это различными способами.

1. **Изменение аудиовизуальной среды.** В помещении должна звучать необычная музыка (используется магнитофон); вместо имеющегося освещения включаются цветные или мигающие лампы; в моменты кратковременных затемнений на стенах появляются слайдпроекции, например репродукции знаменитых картин, изображающих драматические взаимодействия людей (используется специальное, заранее продуманное оборудование).

2. **Изменение двигательного-пространственных и вокальных стереотипов.** Участники занятия изображают экзотические пляски и хоровые выкрики, имитируют театр мимики и жеста, рассаживаются необычным образом (на полу, под столами или скамьями, «верхом» на стульях и т. п.). В спортивном помещении можно сыграть в хорошо известную актерам игру: произносящий реплику одновременно бросает мяч партнеру; тот, поймав мяч, должен перебросить его другому, но при этом, в свою очередь, выкрикнуть собственную реплику и т. д. (пример: «Ты ходил в кино?» — «Да, смотрел «Прости меня, Алеша», а ты?» — «А я нет». — «А у меня телевизор, я в кино не хожу» и т. д.).

<sup>1</sup> Воспитатель может использовать и иные методики игр в группе. См.: Анискина Н. П. Воспитание игрой. — М., 1987; Мудрик А. В. Учитель: мастерство и вдохновение. — М., 1986; Цзен Н. В., Пахомов Ю. В. Психотехнические игры в спорте. — М., 1985. — *Прим. ред.*

3. Изменение шаблонов поведения группы. Здесь можно рекомендовать две специальные игры.

*«Проход сквозь группу».* Группа образует в центре комнаты плотную массу. Ведущий подает инструкцию: «Сейчас я пойду на вас от двери с закрытыми глазами. Вы должны расступаться так, чтобы я никого не задел: прошел через вас, «как нож сквозь масло», хотя я буду двигаться не по прямой, а зигзагами». После показа ведущим такого прохода из числа группы выдвигается довольно много желающих сделать то же самое.

*«Передача информации без слов».* Ведущий объясняет: «Сейчас один человек выйдет, а остальные договорятся о том, какую информацию они ему хотят передать. Я позову его в комнату, и вся группа жестами и мимикой начнет передавать ему условленную информацию. Его задача — отгадать сообщение». После первой же пробы в группе появляется не менее трех-четырёх желающих удалиться за дверь и выступить в роли «отгадчика».

Автор этих строк не раз выслушивал опасения педагогов, что дети, в особенности подростки, могут воспринять игровую атмосферу как попустительство старших и повод для неблагоприятных выходов. Эти опасения явно преувеличены. Конечно, подобные выходы детей в игре никогда не исключены, но обычно сама играющая группа выражает неодобрение тем, кто использует ситуацию для шалостей и проказ. Ведущий в таких случаях быстро (без комментариев и нравоучений) удаляет шалуна из комнаты. Можно заранее условиться с группой, что ведущий, подобно судье на футбольном поле, обладает правом показать желтую, а затем красную карточку тому, кто ведет себя неподобающим образом; процедура «удаления игрока» тем самым перестает быть проблемой.

Учитывая необычность занятия, игровое помещение рекомендуется запирают изнутри во избежание наплыва любопытствующих и непрошенных комментаторов.

### «СВОЕ ПРОСТРАНСТВО»

Психологический смысл игры: 1) углубить и расширить личностное самосознание одного из участников занятий, выбранного по усмотрению ведущего, 2) утвердить в глазах группы значимость отдельной личности вообще и значимость данной конкретной личности в частности, 3) косвенным путем (через реализацию игрового задания) выявить отношение данной личности к каждому из членов группы. Игра проводится в большой комнате.

Ведущий выделяет из группы одного человека («протагониста») и предлагает ему стать или сесть в центр игровой площадки. Далее всех остальных просят тесно сгрудиться вокруг протагониста. После паузы в две-три минуты ему говорится следующее:

«Сейчас вы превращаетесь в светило, на разном удалении от которого окажутся многочисленные планеты — другие люди. Те из

них, чье притяжение вами ощущается сильнее, естественно, займут место ближе к вам. Те, чье притяжение слабее, расположатся подальше или вовсе «оторвутся» от вас. Закройте глаза, сосредоточьтесь... Теперь откройте глаза. Медленно поворачивайтесь вокруг своей оси. Каждому, кто окружает вас, поочередно сообщите, в каком направлении ему (или ей) следует отойти. Пока человек не отдалился на расстояние, соответствующее вашему внутреннему чувству притяжения, командуйте: «Еще... еще... стоп!» Те, кому вы так и не сказали «стоп!», вообще покидают игровую площадку. Вы вправе, конечно, не только удалять, но и оставлять человека на месте либо приближать его к себе на дистанцию до 30 см. Начали!»

Такая инструкция умышленно допускает комические ситуации «изгнания» или «максимального приближения»: это оживляет занятие. В то же время игра произвольно настраивает и протагониста, и группу на достаточно серьезный лад.

После размещения участников игры вокруг «светила» ведущий дает протагонисту вторую инструкцию: «Вы создали сейчас свое психологическое пространство. Хорошо ли вам в нем?.. Если не вполне, можете внести любые изменения в расположение окружающих вас людей. Добивайтесь такой их расстановки, чтобы испытать чувство комфорта внутри данной среды».

Как правило, некоторые изменения протагонистом вносятся. Нередко при этом он просит вернуться на площадку одного-двух из тех, кого поначалу «изгнал», а также по-новому группирует между собой пары, тройки «планет».

Расстановку людей после первой инструкции можно толковать как демонстрацию протагонистом своих симпатий и антипатий. В действительности среди лиц, удаленных на значительное расстояние либо вообще «изгнанных», подчас находятся те, кому протагонист оказывает особое предпочтение, но из стыдливости хочет скрыть это от группы. Точно так же среди оставленных им особенно близко могут попасться люди, безразличные ему, или те, свою враждебность к которым он считает нужным замаскировать перед группой.

Расстановка людей после второй инструкции в большей степени отражает подлинную систему отношений протагониста, но все же носит явственный отпечаток «желаемого», «воображаемого» им положения вещей. Все это, впрочем, весьма информативно для ведущего.

Фиксация складывающихся соотношений на доске или на бумаге нежелательна — ведущему лучше положиться на свою память и соответствующие заметки сделать потом. Нежелательно также последующее обсуждение группой действий протагониста. Ведущий объявляет: «Право всякого — формировать «свое» пространство в этой игре так, как ему подсказывает интуиция. Люди могут быть весьма схожи образом мысли, но интуиция все-таки у каждого своя». Как бы подкрепляя иллюстрацией этот принцип, ведущий ор-

гаинзует очередной тур игры с новым протагонистом. За время, отведенное для занятия, не рекомендуется делать «светилом» более трех человек подряд: игра может надоесть. Если ж многие из группы выражают желание определить «свое пространство», то продолжение игры переносится на другой раз.

Сравнивая действия конкретного протагониста сегодня и полгода (год) назад, ведущий получает представление об изменениях связей и статуса данной личности в группе.

### «ПОЧЕТНЫЙ ГОСТЬ»

Назначение игры: 1) утвердить право личности вообще, и личности протагониста в частности, на уважение группы, 2) выявить и зафиксировать в сознании аудитории достойные формы уважительного обращения с человеком, 3) косвенным путем (через реализацию игрового задания) установить антипатию отдельных членов группы к протагонисту. В качестве протагониста в данном случае следует выбрать именно того, кто малозаметен в группе, т. е. не принадлежит к числу ее «звезд».

Ведущий объясняет сущность игры: «Сейчас один из вас на время покинет помещение и подождет за дверью, пока его не вызовут. Из остальных мы выберем семь человек в состав жюри, которое будет оценивать (по пятибалльной шкале) последующее поведение каждого участника игры. Задача вот в чем: человек за дверью — наш почетный гость. Вообразим себе, что он иностранец, друг нашей страны, внесший определенный вклад в развитие сердечных отношений между своим и нашим народами. Он может заранее выбрать для себя любую национальную принадлежность. Кто-то вызовется быть сопровождающим лицом и заодно переводчиком нашего почетного гостя: он-то и введет его в комнату. Далее, каждый из вас постарается пожать руку гостю, о чем-то спросить, что-то рассказать, в общем, сделать так, чтобы он не скучал. Члены жюри, принимая решения независимо друг от друга, снижают оценку тем, кто поведет себя с гостем слишком сухо или слишком фамильярно, подобострастно или грубо, скованно или развязно. Развязных можно и вывести из игры. По оценкам членов жюри будет выведена средняя арифметическая оценка для каждого участника взаимодействия».

Ведущий вместе с группой определяет членов жюри и сопровождающего лицо, а затем отсылает за дверь протагониста, выбранного по своему усмотрению. Сопровождающее лицо покидает комнату, чтобы через минуту ввести в нее «гостя». Протагониста окружают кольцом, в произвольном порядке усаживаясь вокруг него. Очередность контакта с ним не имеет значения, но все участники игры должны этот контакт осуществить.

Заведомо комические эффекты (типа имитации гостем «чужезычного» и необычного стиля общения) развлекают группу, но не лишают происходящее должной серьезности. Примечательно,

что лица, которых по тем или иным причинам задевает выражение знаков внимания данному протагонисту, пытаются вложить в свою показную приветливость немалую долю издевки. Возможность «кольнуть» протагониста они ставят выше хорошей оценки жюри. Заметив это, ведущий должен в конце занятия иронически прокомментировать подобное поведение.

Содержание реплик гостю (и реплик с его стороны) можно не продумывать заранее, положившись на импровизационные способности играющих. Приведем типичную выдержку из стенограммы занятия.

Гость (он «нигериец»). Ургуру-бургуру-нда-нга... Сорри, не знай русска язык... Переводчик. Наш гость передает вам традиционное нигерийское приветствие и просит извинить за то, что не говорит по-русски.

Участник встречи. Хм! Мог бы и выучиться. (Общий смех.)

Ведущий. Стоп! Разве такая реплика соответствует задаче игры? Вдобавок гость знает хотя бы несколько русских слов, а знаете ли вы хоть слово по-нигерийски?.. Он мог бы объясниться с вами и по-английски, а как насчет вас?.. При повторении подобного выпада вы будете выведены из игры. (Показывается желтая карточка.)

Другой участник (гостю). Как вы добирались в нашу страну? Дорога была не слишком утомительной?

(Гость и переводчик тихо перешептываются на «нигерийском языке».)

Переводчик. Он говорит, дорога очень приятная — всего четыре часа полета на советском аэробусе. Ему очень нравится наш Ил-86.

Третий участник. Есть ли такие самолеты на нигерийских авиалиниях?

Переводчик (пошептавшись с гостем). Пока нет, но он верит, что со временем будут.

Четвертый участник (гостю). Рад пожать вашу руку. Меня зовут Андрей. (Переводчику.) Я вот не понимаю: у него денег нет на нормальную одежду? Или эти длинные одеяния — обязательная парадная одежда, африканская экзотика?

Член жюри (возмущенно). Предлагаю вывести этого участника из игры. Хамство какое....

Ведущий. Согласен. Но сначала пусть гость попробует достойно ответить на такие слова.

(Переводчик и гость перешептываются. Гость широко улыбается.)

Переводчик. Он говорит, что эта одежда очень удобна для его климата, веками выверена... Он пришел к друзьям, а не на официальный прием, поэтому ему захотелось остаться в своей привычной одежде.

Пятый участник. Я нахожу эту одежду не только удобной, но и очень красивой. У нас в СССР представители национальных республик тоже высоко ценят свои национальные костюмы. Передайте.

Переводчик (обменявшись тихими репликами с гостем). Он знает. Он не пропускал выступлений советских национальных ансамблей ни у себя в стране, ни в Париже, ни в Лондоне, когда ему случалось там бывать.

На этом можно прервать иллюстрацию; далее разговор достаточно живо вращается вокруг нигерийской культуры танца, музыкальных пристрастий гостя, мест, где он провел детские годы, проблем нигерийской школы и преподавания в ней русского языка и т. д. и т. п. Участник, который при упоминании о нигерийских танцах предложил гостю «сплясать», был единодушно осмеян и выведен из игры...

Назначение игры: 1) повысить интерес группы к определенной личности (к протагонисту), 2) дать возможность отдельным членам группы нестандартным и творческим образом выразить свое отношение к протагонисту, 3) косвенно выявить (подмечая степень подчинения «скульптору») реакции протагониста на конкретных людей и на различные формы отношения к нему.

Ведение игры. Протагониста укладывают или усаживают на стол (либо на помост) и объявляют «комом глины». Любому желающему предлагается в качестве скульптора вылепить данного человека.

Ведущий подчеркивает: «Вылепите его таким, каким он вам представляется. Грубые прикосновения к «глине» запрещены. Желая придать человеку ту или иную позу, скульптор имеет право лишь на легкое касание, инструктирующий жест и тихое обращение. «Материал», естественно, нем, но может сопротивляться скульптору. Если последний поведет себя слишком бесцеремонно, тут же будет объявлено, что «глина рассыпалась», и тогда в роли скульптора выступит кто-нибудь другой».

Такая инструкция практически ограничивает чьи бы то ни было поползновения унижить протагониста. Сам он, улавливая реакции группы, оказывает сопротивление всякому, кто намеревается сделать его посмешищем. Показательно, однако, что при враждебно-настороженном отношении к «скульптору» протагонист заранее приписывает ему такие намерения и с самого начала мышечно скован. «Скульптору» же, внушающему доверие, он, напротив, позволяет формировать напрашивающийся образ, даже если этот образ в какой-то мере необычен и дает повод к веселью аудитории.

Наиболее выразительная, с точки зрения группы, «скульптура» по окончании игры может стать предметом обсуждения, которое желательно провести так. «Скульптор» тихо сообщает одному из присутствующих, что именно ему хотелось передать в своем произведении; тот записывает его слова. Со своей стороны, «материал» (протагонист) вполголоса диктует кому-либо собственное суждение о замысле «скульптора». Обе записи ведущий вслух читает аудитории. Несовпадение концепций «скульптора» и «произведения» дает повод протагонисту и всей группе задуматься о трудностях интуитивного взаимопостижения людей. Это полезно, поскольку учит более утонченному и вдумчивому общению.

### «СУД»

Психологический смысл игры в том, чтобы: 1) дать возможность группе в игровой форме выразить свое неодобрительное отношение к отдельному члену группы (протагонисту), 2) побудить группу объективно отнестись к протагонисту, высказывая, на-

рядом с отрицательными его оценками, положительными или способствующими его оправданию, 3) косвенным путем (через реализацию игрового задания) уточнить, как относятся к протагонисту отдельные члены группы. В качестве протагониста надо в данном случае избрать именно того, кто вызывает активное общее недовольство или находится в конфликте с некоторыми членами группы.

**Р о л и:** подсудимый, судья, два заседателя, обвинитель, защитник, свидетели обвинения и свидетели защиты (их число не ограничивается). На суде присутствует «публика». Релевое взаимодействие можно театрализовать с помощью мантий, париков, специально обозначенных участков интерьера (судейский стол, скамья подсудимых и т. д.).

При проведении игры ни в коем случае нельзя касаться реальных проступков протагониста перед группой или отдельными лицами. Сюжет «судебного разбирательства» вымышленный, что ведущему следует обозначить с самого начала. Переход игры в выяснение отношений между членами группы надо немедленно пресечь. Ведущий рассчитывает на импровизационные способности играющих и, как правило, не ошибается. Приводим отрывки из сценария подобного занятия.

**В е д у щ и й.** Слушается дело такого-то по обвинению его в незаконном присвоении арабского скакуна из королевской конюшни. Судья такой-то, заседатели такне-то, обвинитель и защитник такне-то. Встать, суд идет! (Все встают, затем участники игры и «публика» занимают свои места.)

**С у д ь я.** На основании акта от четырнадцатого января сего года обвиняемый такой-то был заключен в темницу для проведения следствия. Согласно данным следствия, он ночью вышеупомянутого числа наполнил вином со снотворным зельем королевского конюха Мишеля и беспрепятственно увел из конюшни скакуна, по имени Алмаз, любимого коня его королевского величества. Предоставляю слово обвинителю.

(Обвинитель на ходу придумывает новые «подробности» кражи. Судья позволяет ему опросить свидетелей обвинения, которые тут же всрбуются из числа «публики»...)

**С в и д е т е л ь о б в и н е н и я.** Я знаком с обвиняемым с детства. Это отпетый негодяй. Кражи у него в крови.

**З а щ и т н и к.** Протестую! Свидетель не должен порочить обвиняемого, его дело — приводить факты, и только факты!

(Судья принимает протест. Из дальнейших показаний свидетеля обвинения явствует, что подсудимый в ту же ночь за баснословную цену продал королевского скакуна перекупщику из соседнего королевства. Опрашиваются другие свидетели обвинения; каждый из них, невзирая на протесты защитника, начинает с «разоблачений» подсудимого как личности: он, оказывается, и мать обокрал, пустил по миру, и в рулетку играет, и с нечистой силой в сговоре, и имеет на совести парочку убийств... Что касается фактов, то они складываются в довольно противоречивую картинку, и этим решает воспользоваться защитник: Он набирает «свидетелей защиты» из остающейся части публики.)

**С в и д е т е л ь з а щ и т ы.** Я тоже знаю обвиняемого с детства, но я другого мнения о нем. Это неудачливый, но кристально честный малый...

**С у д ь я.** Прошу по существу дела!

**С в и д е т е л ь з а щ и т ы.** В ту ночь обвиняемый находился у меня дома, мы играли в шахматы. Он был необычно одет и пожаловался мне, что недавно при купании в озере у него похитили одежду. Кто-то переоделся в его платье, чтобы пустить следствие по ложному пути. Обвиняемого хладнокровно решили погубить его многочисленные недруги!..



Второй свидетель защиты. Что касается коня по кличке Алмаз, то я на днях видел его в деревне, у родителей конюха Мишеля. Думаю, сам Мишель организовал эту аферу. Подсудимый не виновен!

(Нависть и некомпетентность играющих в вопросах судопроизводства является помехой игре. Главное — дать группе выразить свои эмоции.)

Обвинитель (фрагмент выступления). Требую подвергнуть преступника казни через четвертование... Во устрашение всем подобным субъектам, оскорбляющим яши священные принципы!

Защитник (фрагмент выступления). Единственная «вина» моего подзащитного — то, что он всегда остается самим собой и не старается выглядеть лучше, чем он есть... Никаких доказательств его причастности к краже Алмаза следствие привести не может. Другой на месте подзащитного клялся бы в невиновности, молил бы о справедливости. Но он человек с достоинством и, полагаясь на совесть суда, терпеливо идет навстречу своей судьбе!..

Обвиняемый (из его «последнего слова»). Если я кому-то не нравлюсь, это еще не значит, что я вор, игрок в рулетку, убийца, похититель королевского скакуна. У вас темные средневековые представления о справедливости, неугодного человека вы готовы четвертовать под любым предлогом!..

(Суд решает направить дело на дорасследование.)

...Одна из задач ведущего — поддерживать живой темп игры, способствовать тому, чтобы она не вырождалась в скучное и пустое словопрение. Для этого он оперативно заменяет игроков: например, если «защитник» вял, несообразителен, плохо импровизирует, его отправляют в «публику», а на его место назначается другой исполнитель данной роли. Порой ведущему приходится также придумывать и подсказывать «актерам» реплики по ходу действия. Тем не менее, «разыгравшись», группа, как правило, успешно справляется с задачей сама.

### «СКВЕРНАЯ КОМПАНИЯ»

Назначение игры: 1) раскрыть и дискредитировать формы общения, принятые в примитивной группе, 2) выявить реакции участников игры друга на друга в процессе игрового взаимодействия и тем самым уточнить истинное распределение внутригрупповых ролей в данной группе, 3) косвенным путем (через ироническое отображение реальности) ослабить отрицательное влияние на группу со стороны тех ее участников, которые действительно образуют внутри нее своего рода «скверную компанию».

Роли: Главварь, Авторитет, Приближенные (2 человека), Подхалим, Шут, Марионетки (2 человека), Недовольные (2 человека), Забитые (2 человека). Таким образом, в действие вовлечены 12 человек, остальные участники группы (например, ученики класса) составляют «публику». Исполнители ролей сначала подбираются ведущим (психологом либо педагогом) на добровольных началах. В дальнейшем на ту или иную роль обязательно приглашается кто-то из «публики». Причем прежний исполнитель этой роли превращается в зрителя или получает иную роль из имеющегося ролевого набора (и тогда в зрителя превращается тот, кто исполнял эту последнюю).

Желательно по возможности театрализовать ролевое взаимодействие играющих (с помощью маскарадных головных уборов,

масок, накладных усов и бород и т. п.). В простейшем случае ролевые приметы могут быть заданы, например, так:

Главарь — шарф (или галстук) переброшен через плечо.

Авторитет — за ухом карандаш или ручка.

Приближенный — из-под рукава торчит носовой платок.

Подхалим — носовой платок (или лист бумаги) запровлен сзади за воротник.

Шут — закатана одна штанина (или засучен один рукав).

Марионетка — без примет.

Недовольный — распахнут ворот (или подчеркнуто взъерошены волосы).

Забитый — одна рука постоянно заведена за спину (разрешается менять руку).

Правила взаимодействия: 1) Главарь обрывает любого, 2) Авторитет — любого, кроме Главаря, 3) Приближенный — любого, кроме Главаря и Авторитета, 4) Подхалим — любого, кроме Приближенных, Авторитета и Главаря, 5) Шут — всех, кроме Главаря, 6) Марионетка — только Недовольных и Забитых, 7) Недовольный — всех, кроме Главаря и Авторитета, 8) Забитого обрывает любой. Тот, кто нарушает правила, переводится в Забитые. Если же именно Забитый осмеливается кого-либо оборвать, его все вместе осуждают либо изгощают (иными словами, он переходит в «публику»). Ведущий, следя за игрой, постоянно напоминает участникам о ее правилах. Он — единственное лицо в игре, обрывающее Главаря.

Участники игры (обоего пола) могут рассестись произвольно: вокруг стола, на полу, кружком, кучкой. Зрители — чуть в стороне от играющих.

Проведение игры имеет два варианта: театральный и обыденный. В первом случае «скверная компания» объявляется, скажем, пиратской шайкой; предмет начинающегося обсуждения — куда направить корабль в поисках добычи. Реплики импровизируются участниками по ходу игры. Приведем пример (из стенограммы занятия).

Авторитет. Значит, так, братва. На этом морском пути мертвый сезон. Пора сворачивать на юг. Капитан, ваше мнение?

Г л а в а р ь. Поговорите, поговорите. Я послушаю.

П р и б л и ж е н н ы й (Авторитету). На юго-восток, ты имеешь в виду?

А в т о р и т е т. Ни в коем случае. На юг, и ни румба в сторону.

Н е д о в о л ь н ы й. Опять на юг! Опять ходить с обожженной кожей и сухой глоткой!

Ш у т. Тебе бы только одно: промочить свою глотку...

П о д х а л и м (Недовольному). Твое мнение, между прочим, еще не спрашивали.

Ш у т (Подхалиму). А твое?..

П о д х а л и м. Помолчал бы. Разговор серьезный.

Д р у г о й П р и б л и ж е н н ы й (Авторитету). А ты не забыл, что на юге нам встретится французская эскадра?

Ш у т. Ой! Как страшно!..

А в т о р и т е т. Пойдем под голландским флагом, прикнемся торговцами. Проскочим! А дальше у нас на пути — испанские купцы из Вест-Индии. Будет чем поживиться.

Другой Недовольный. Кто поживится, а кому обедки...

Приближенный. Так-так... Когда мы англичанна на abordаж брали, что-то я тебя не видел в деле...

Шут. Могу сообщить, где он отсиживался.

Другой Недовольный (Шуту). Закрой рот, болтун, не то я тебя...

Первый Недовольный. Я в этом деле рану заработал, а мне все равно: семь фунтов — и ни монеты больше!

Приближенный. А про шелка забыл?

Первый Недовольный. Какие там шелка!.. На носовой платок. Рану не перевяжешь. А кое-кому досталось столько, что семь раз можно обернуться.

Шут. Не горюй, на саван мы тебе найдем.

Приближенный. «Кое-кому»? А может, без намсков?..

Первый Недовольный. Да хоть тебе!

Подхалим. И хватает же некоторым наглости сравнивать свои заслуги с заслугами нашего Джека, правой руки капитана! Может, ты и самого капитана перешеголял в деле?

Приближенный (первому Недовольному). Неблагодарный осел! Ты бы давно акул кормил, не прикрой я тебя справа в той схватке!

Главарь. Прекратить галдеж! (Пауза.) Раскудахтались. (Марionеткам.) У вас тоже претензии?

Марionетка-1. Никак нет, капитан.

Марionетка-2. Все в полном порядке, шеф. Каждый взял, что заслужил.

Главарь. Так. У вас претензий нет. (Обращается к Забитым.) А у вас?

Забитые (в один голос). Мы довольны... Все справедливо.

Главарь (указывая на первого Недовольного). Привяжите его к канату и бросьте на полчасика за борт. Пусть остудит свой пыл, пока мы совещаемся.

(Приближенные, Подхалим и Марionетки бросаются «выполнить приказание», и наш Недовольный оказывается среди зрителей.)

Шут (перегнувшись «за борт»). До встречи на суше!

Главарь (Авторитету). Продолжай. И если кто-нибудь снова тебе помешает, то отправится туда же принять ванну.

Подхалим. Правильно!

Авторитет. Вот я и говорю: надо идти строго на юг. До ближайшего порта с месяц пути, зато добыча обеспечена.

Приближенный. Запас воды маловат.

(Пауза.)

Забитый. Я вчера мерил... Действительно, мало.

Приближенный. Он мерил, видите ли... Тебя не спрашивают!

Авторитет. Воду отберем у испанского купца. (Забитому.) Упражняйся в стрельбе, а не причитай по поводу жажды... (Всем.) Но решающее слово, ясно, за капитаном.

...На этом можно прервать пример. Следует отметить, что импровизационные возможности играющих, как правило, достаточно велики, так что обмен репликами, трудный поначалу, в дальнейшем приобретает необходимый темп и вполне адекватный ситуации смысл. Ведущему все реже приходится направлять и корректировать процесс ролевого взаимодействия.

«Пиратская» и ей подобные сцены (например, сборище гангстеров, стай волков и т. п.), несомненно, стимулируют выражение агрессивных чувств у играющих, однако ведущий не должен этому препятствовать, пока, на его взгляд, дело не грозит зайти слишком далеко.

Во-первых, разрядка агрессивности в игре (не всерьез, а «понарошку») с психогигиенической точки зрения полезна. К тому же «актеры» по требованию ведущего последовательно меняются ролями, так что бывший Забитый, делаясь Главарем или Приближенным, может, опять-таки в порядке игры, выместить свой гнев на обидчике, принявшем более низкий ранг. Это позволяет всем участникам осознать всю фальшь и несправедливость отношений в подобной группе.

Во-вторых, для ведущего, да и для всех остальных важно установить, кто, на кого и каким способом разряжает свою агрессивность. Именно так и демаскируются для всех присутствующих участники «скверной компании», если она действительно начала складываться внутри данной группы.

Типичны следующие ситуации. В актерской роли Главаря, Приближенного или Подхалима те, кто в реальности исполняют сходные психологические роли, как бы изобличаются в этой игре: группа реагирует на это особым, «значимым» смехом. Чувствуя, что их подвергнут осмеянию, участники реальной (а не сценической) «скверной компании» пытаются уклониться от исполнения соответствующих ролей, чем вызывают новый взрыв смеха.

Те, кто в действительности привыкли к своей внутригрупповой роли Марионетки или Забитого, хорошо исполняют эту роль также и в качестве сценической, но беспомощны и скованы в сценических ролях Главаря, Авторитета или Приближенного. Им особенно трудно, когда «по роли» надо оборвать или наказать того, кто в реальности ими помыкает. В ходе игры это всем бросается в глаза. Внезапно осознав свою постыдную зависимость от неких лиц, такой «конфузующийся» участник игры начинает вести себя с партнером все свободнее: ведь страх перед силой исчезает.

Игра, как уже говорилось, может быть проведена и в обыденном варианте, без привлечения пиратских и тому подобных сюжетов. Вот пример (из стенограммы).

Г л а в а р ь. Чего молчите? Рассказал бы кто чего-нибудь.

П о д х а л и м \* (звездочка здесь и далее внутри примера означает, что роль исполнялась девушкой). Действительно. Сидим как воды в рот набрали. (Одному из Марионеток.) Ты, говорят, в воскресенье на Белые озера ездил. Как там?

З а б и т ы й. Перспутала! Это я ездил на озера.

В е д у щ и й. Стоп! Забитый ведет себя не по правилам, обрывает Подхалима. На это должна быть немедленная реакция.

П о д х а л и м \*. Ясно. (Забитому.) Я вот тебе съезжу сейчас... На озера... Сиди, помалкивай.

М а р и о н е т к а (тот, к кому обратились). А что? Я действительно был на Белых озерах, только не в воскресенье, а в субботу.

В е д у щ и й. Стоп! Все хорошо, но гнев в отношении Забитого должен быть выражен не одним только Подхалимом. То, что Забитый «выскочил вперед», должно раздражать всех... Продолжайте.

М а р и о н е т к а (Забитому). Тебя забыли спросить, где ты был...

П р и б л и ж е н н ы й \* (кивая на Забитого). Друзья, он, по-моему, темечко перегрел там, на озерах.

Шут. Да нет, да ночью купался, чтобы никто его хривых ног не видел. (Общий смех.)

Главарь (Марionетке). Ну, и как там, на озерах? Лодок не дают?

Марionетка. Не дают. Только под залог...

Другой Приближенный (насмешливо). А у тебя, само собой, трешки не нашлось...

Главарь. Не мешайте человеку рассказывать.

Подхалим\*. Вот именно!

Марionетка. Мы с ребятами плот сделали. И поплыли. А нас спасатели на своем катерке заставили на берег вернуться и плот разобрать. (Общий смех.)

Другой Приближенный. Это с какими же такими ребятами?

Марionетка. Да так, одни... Когда-то жили в одном дворе.

Приближенный\*. Своих забываешь... С чужими отдыхать ездншь...

Марionетка. Да нет... так просто получилось...

Недовольный. Я не понимаю. Почему мы обязаны отдыхать только своей компанией, а если порознь — тут же и осудят?

Приближенный\*. Тебя как раз не осудят. Надоел.

Другой Приближенный. Тебя и сюда-то не очень звали.

Подхалим\*. Вот именно.

Главарь. Заладила: «Вот именно, вот именно». (Пауза.) Скучно с вами. Видать, это мне пора отдохнуть... порознь. От вас отдохнуть. (Авторитету.) Как думаешь, в будни доберусь до озер автобусом?

Авторитет. В будни туда, по-моему, только два рейса 9.30 и 15.30.

Главарь. В среду в 15.30 мне подходит.

Авторитет (Забитому). Завтра в кассе предварительной продажи возьми два билета.

Главарь. Одни, а не два. (Пауза.)

Приближенный\*. А может, кого-нибудь из нас возьмешь?

Подхалим\*. Мы тоже поведем, Но не будем мешать — в сторонке расположимся.

Главарь. В какой там «сторонке» — вы мне в автобусе успеете осточертеть... (Забитому.) Ладно уж, бери на всех.

Забитый. А деньги? Где я столько возьму?

Шут. Продашь брюки. (Смех.)

Авторитет. Завтра все сдайте ему по полтора рубля.

Недовольный. Я не смогу.

Приближенный\*. Какое несчастье! Сейчас мы заплачем.

Другой приближенный. Скатертью дорожка. Только не забудь, как мы тебя выручили, когда у тебя неприятности были с Лешей Зайцевым и его друзьями...

Главарь. Минуточку! (Недовольному.) Как это ты — «не сможешь»? А?.. Чего молчишь? Денег нет? Я за тебя дам. И чтоб без вариантов, понял?

Шут (в пространство). Что-то мы нынче не в себе. Караем, милуем...

Главарь (Шуту). А с тобой мы в среду поныряем. Вынырнешь раньше меня — получишь под глаз. Имешь шанс вернуться в фонарях. Обратный путь освещать будешь. (Общий смех.)

...На этом пример закончим. Ведущий должен действовать оперативно: требовать реплик в соответствующем духе от исполнителей той или иной роли; подсказывать примерные реплики (по ситуации); заменять одного исполнителя другим, если он не справляется с ролью.

После проведения игры у группы обычно возникает потребность обсудить то, что произошло. Ведущий должен пойти навстречу группе и взять дискуссию в свои руки, чтобы она не превратилась в обмен обвинениями. Подводя итоги дискуссии, следует не столько

фиксировать внимание группы на отрицательных чертах отдельных лиц, сколько призывать к созданию подлинного коллектива, где закономерности общения противоположны таковым в «скверной компании».

### ТЕАТРАЛИЗАЦИЯ ДИСКУССИИ

Приемы психологической коррекции общения могут быть вкраплены в обычные групповые мероприятия, например в проведение собрания, если на нем вспыхивает дискуссия с «переходом на личности». В таких случаях желательно незаметно, без нажима театрализовать дискуссию, и конфликт может разрешиться более продуктивным способом.

Представим себе, что на классном собрании ряд учеников выражают недовольство поведением и стилем общения старосты. Вместо перебранки, иногда сопутствующей подобному конфликту, ведущий, прервав дискуссию, организует следующий ряд инсценировок.

Ученик, который считает, что староста ущемил или несправедливо обидел его (недовольный), должен показать, как именно это происходило. Он изображает старосту, в то время как другое наугад выбранное лицо («актер») изображает его самого. Если староста протестует против шаржированного воспроизведения недовольным того, что имело место в действительности, ведущий предлагает старосте изобразить эту сцену на свой лад, однако обращаясь в собственной роли (в роли старосты) не к самому недовольному, а опять-таки к замещающему его «актеру». Староста в такой ситуации несколько идеализирует тон и смысл своего обращения (в сравнении со сценой, имевшей место на самом деле), так что на этот раз против искажения действительности возражает недовольный.

Это первый этап обыгрывания конфликта. Пока что в центре внимания аудитории и самих конфликтующих находится реплика старосты. Причем, всем начинают казаться сомнительными как шаржированный, так и идеализированный ее варианты. «Истина ближе к середине», — приходит в голову группе, а главное — самим конфликтующим.

Теперь староста, находясь в роли недовольного ученика, воспроизводит тон и смысл его ответа, имевшего место при реальной конфронтации. Староста обращается к «актеру», который изображает в данной инсценировке его самого. Недовольный, как правило, считает, что его ответ представлен старостой в шаржированном виде, и выражает в связи с этим протест. Тогда ему предлагается самому воспроизвести свой ответ, обращаясь к «актеру». В таком воспроизведении этот ответ выглядит весьма заметно идеализированным, так что староста протестует, а аудитория, хорошо зная нашего недовольного, иронизирует над его попыткой представить себя в выгодном свете. Это второй этап обыгрывания конфликта: на сей раз в центре внимания собравшихся — ответ недовольного.

Далее психолог переходит к третьему, завершающему этапу инсценировки. Недовольному предлагается изобразить, как именно старосте следовало бы обратиться к нему в сложившейся реальной ситуации. После того как он это выполняет, каждому желающему из группы дается возможность в качестве исполнителей представить свою собственную версию должного обращения старосты к нашему недовольному. При этом последний обнаруживает, что тон иного из исполнителей куда жестче, чем был тон старосты в случившемся конфликте. Далее старосте предлагается изобразить, как следовало бы недовольному реагировать на его фактическое обращение. Добровольные исполнители тут же приглашаются продемонстрировать иные, более правильные, с их точки зрения, формы реагирования. Тем самым вносятся коррекция и в ролевые ожидания старосты, коль скоро тот неправомерно требует от соучеников подобострастия или беспрекословного подчинения.

Не рассказывать, а показывать — таков первый принцип театрализации конфликта. Второй принцип: переводить выражения агрессивности конфликтующих на замещающее лицо, «актера». Третий: менять партнеров конфронтации ролями. Четвертый: активно привлекать аудиторию: а) для игрового воспроизведения конфликта в разных вариациях и б) для совместного поиска должных форм взаимодействия, при которых поводом для стычек становились бы существенные разногласия, но не эмоциональные «всплески» и предубеждения конфронтующих сторон.

Основываясь на таких принципах, педагог с ориентацией на психологическую коррекцию группового общения мог бы самостоятельно, творчески вносить новые элементы поучительной игры влюбые формы общественной активности.

### **«РЕЖИМ МОЛЧАНИЯ» И «БОЛЬШОЙ РАЗГОВОР»**

Взяв группу на загородную прогулку или в поход, можно объявить «режим молчания». Это значит, что участники группы будут обращаться друг к другу лишь при действительной необходимости, и то с помощью жестов, мимики или, в крайнем случае, записки. Нарушивший «режим» штрафуются (например, обязывается нести дополнительную поклажу или наказывается молчанием на дополнительный срок, когда всем будет уже позволено разговаривать). Длительность молчания должна быть не менее получаса, а если возможно, — достигать полутора часов подряд. Люди все это время проводят вместе: в ходьбе, общей работе или просто рассевшись на траве. Разрешается бегать, играть в мяч, лазить по деревьям, собирать ягоды, но все это молча.

Назначение такой игры двояко. Во-первых, каждый ее участник в непривычной ситуации совместного пребывания без права на речевые контакты начинает по-новому воспринимать себя и других. Он поневоле «проваливается» в те глубины своей душевной жизни, о существовании которых, возможно, и не догадывался. Поглядывая

на изменившихся, «тихих» товарищей, встречаясь с ними глазами, изредка обмениваясь скупыми жестами, он понимает, что и они — каждый по-своему — «проваливаются в себя». Внутренняя жизнь, своя и чужая, открывается ему как новая реальность, и это способствует росту его уважения к тем людям, которых он, как ему казалось, уже давно изучил, к которым привык, как привыкают к предметам обихода. В игровом молчании личность осознает себя зреющей.

Во-вторых, за период молчания у каждого члена группы накапливается острая жажда общения. Смутно или явственно он приходит к пониманию того, каким благом является возможность поговорить — выразить себя и вникнуть в мысли, в душевное состояние другого. Ценность коммуникации он постигает внутренним опытом. Так человек не думает о ценности воздуха, которым он, не замечая этого, дышит, однако ныряние в воду открывает ему радость дыхания.

Уважение и симпатия друг к другу, радость общения — все это слышится в оживленных разговорах группы сразу после снятия «режима молчания». Люди настроены не по-обыденному, в той или иной форме переживают душевный подъем. Этим следовало бы воспользоваться, чтобы начать «большой разговор».

«Большой разговор» — это, собственно, форма группового общения, хорошо знакомая каждому педагогу. Не раз и не два доводилось ему проводить с учащимися беседу на главные темы жизни — о чести и героизме, о дружбе и преданности, о цели человеческого пути, о сходствах и различиях между людьми, о науках и искусствах, о предках и о будущем, о Родине и о человечестве... И, конечно, случалось так, что собравшимся не хотелось расстаться: была бы только взята верная «тональность» разговора и был бы он только впору ко времени и общему настроению.

Если после «режима молчания» времени еще достаточно, т.е. впереди не меньше трех часов без спешки и хлопот, то необходимое настроение для «большого разговора» можно, как правило, считать уже созданным. Ведущий начинает его, поставив определенный вопрос перед аудиторией и предложить желающим ответить на него. Первым из таких вопросов может быть следующий: «О чем я думал, что переживал, пока длилось молчание?» В любой группе найдется хотя бы один человек, готовый немедленно поделиться тем, что с ним происходило. Его слова побуждают еще кого-нибудь высказаться о себе. Потом обычно начинается «цепная реакция».

Дальнейшие вопросы должны быть заранее припасены педагогом (либо психологом), но какой из них поднимать вслед за первым, приходится решать по ситуации. У группы не должно возникать чувство, что тема обсуждения навязывается ей «сверху». Одна тема естественно порождает другую — таков принцип «большого разговора». Что же касается припасенных вопросов, они могут быть такими:



«Отчего мне бывает скучно?»

«Какую музыку я люблю и почему она мне нравится больше, чем другая?»

«На какого героя фильма или книги мне когда-либо хотелось походить?»

«Каким я представляю себя и каким меня представляют другие (собравшиеся) лет через двадцать?»

«Понимаю ли я своих родителей, бабушек, дедушек? Понимают ли они меня, и если нет, то почему?»

«Какой хороший поступок был в моей жизни?» (Имеется в виду «хороший» в его представлении, что бы об этом ни думали другие.)

«Люблю ли я животных и с какими из них мне приходилось иметь дело?»

«Есть ли в моей жизни человек, которому хочется подражать?» (Если есть, надо, не называя его, попытаться набросать словами психологический портрет.)

«Есть ли у меня человек, которого я ненавижу?» (Не называя, дать его психологический портрет.)

«Какие народные песни или сказки (любого народа) мне пришлось слышать и чем они мне понравились?»

«Какие люди мне больше нравятся — скромные или бросающиеся в глаза — и почему?»

«Пришлось ли мне пережить разочарование в человеке (называть его не надо) и с чем это было связано?»

«Знаю ли я кого-нибудь из воевавших в минувшей войне пожилых людей и что я о нем думаю?» (Называть его не обязательно.)

«В каких местностях страны и в каких странах земного шара мне хотелось бы побывать и почему?»

«Какие профессии мне нравятся? Какие не нравятся и почему?»

Этот примерный и заведомо неполный перечень возможных для «большого разговора» тем уже является толчком для самопроизвольного обращения группы к темам самого высокого порядка.

Позиция ведущего при беседе, приближающейся по своему «качеству» к духовному уровню общения, должна быть исключительно тактичной. Он стремится (и требует от остальных) не перебивать говорящего, даже если тот, по общему мнению, вопиюще неправ. В то же время он должен следить за тем, чтобы активные «солисты» не забывали сдержанных или легко теряющихся в беседе участников дискуссии. Желательно поощрять каждого, чтобы он взял слово, но недопустимо требовать от него высказываний, «вытягивать» их. Незрелые, поверхностные, нелогичные, аморальные и тому подобные суждения членов группы ведущий, завершая разговор, должен, разумеется, подвергнуть убедительной критике, но ни в коем случае не переходя при этом «на личности». Он против такой-то позиции, но не против такого-то конкретного лица. Тем самым ошибающимся людям оставляется простор для последующих конструктивных размышлений на затронутые темы. (Обиженный или осмеянный человек тоже продолжает размышления после разговора,

но они в этом случае часто носят деструктивный характер: в пику оппонентам субъект укореняется в своей неправоте.)

«Большой разговор», если он удался, становится незабываемым и заметно спланирует группу в дальнейшем. Он имеет не только очевидный нравственно-воспитательный, но и психогигиенический смысл, ибо общение на духовном уровне с древности известно как пернейший способ облегчить, высветлить и укрепить душу человека.

### ИГРОВАЯ АТМОСФЕРА В СЕМЬЕ

Педагог, читающий эту книгу, наверняка задумывается о психокоррекционных мероприятиях, которые следовало бы проводить в собственной семье. Кроме того, у него нередко спрашивают совета о том, как смягчить психологический климат в семье ученика. Каковы здесь психологические рекомендации? Они в общем виде звучат так: *культивировать в семье внимание друг к другу, поддерживать дух собеседования, созидать игровую атмосферу.*

Если вы хотите приступить к этому нелегкому и деликатному делу, в первую очередь необходимо составить (для себя) *календарь дней рождения и профессиональных праздников* каждого из взрослых членов семьи. Заметим: если день рождения, например, дедушки (бывшего железнодорожника) в большинстве семей не забывают отметить, то в День железнодорожника далеко не все считают нужным вспомнить о деде. А между тем, человеку — старому ли, молодому — очень важно, чтобы о нем время от времени было сказано доброе слово. Радует нас и подарок (не обязательно дорогом), если его преподнести в должной обстановке. Пусть это наша слабость — с нею надо считаться.

Но мало знать и помнить дни поздравлений. В подобный день надо сделать все, чтобы «именинник», например, дед, имел возможность поговорить в семье на какие-то очень близкие ему темы. И здесь от вас требуется известное психотерапевтическое мастерство: умение навести человека на задушевный разговор и побудить всех слушающих к заинтересованному слушанию. Первое легче: достаточно, скажем, задать пожилому железнодорожнику несколько «наивных» вопросов об уходящей в прошлое паровозной тяге, как он почувствует желание вспомнить вчерашний день и сопоставить его с сегодняшним. Второе труднее, ибо не все понимают, как обидно деду, когда во время его рассказа кто-то отвлекается или хихикает. Необходимо найти слова укоризны таким слушателям. Но главное — самому проявить искреннюю заинтересованность: тогда остальные, хотя бы из любопытства тоже наострят слух...

В «мамин день», если маме нравится пение, надо дать ей возможность попеть. В «день мужа», если муж — любитель рыбной ловли, он должен захотеть поделиться с родными одной из своих рыбацких историй. В «день сына», ученика старших классов, надо, чтобы сын рассказывал что-либо о своей компании или о своей школе. Вы, как психотерапевт, исподволь, неназойливо должны

способствовать этому. Однако будьте готовы и к отрицательному исходу своих усилий! Например, едва сын-старшеклассник становится искренним в рассказе о чем-то своем, как на него тут же обрушиваются нравоучения, насмешки или упреки со стороны взрослых, и ему остается обиженно замкнуться в себе. Подобный исход должен, стать для вас поводом для дальнейших психотерапевтических усилий.

Задержимся на ситуации со старшеклассником как на выразительной модели конфликтов этого рода. В чем суть конфликта? В том, что взрослые не желают понять и принять вкусы и воззрения младшего поколения. Кто же здесь неправ? Надо ответить со всей прямотой: в з р о с л ы е. И вот почему. Считать собственные вкусы и воззрения «лучше» — конечно, неотъемлемое право взрослых. Их ошибка в другом. Попрекая младших, они вкладывают в свои слова безмолвное, но жесткое требование: «будьте как мы». Неразумность такого требования очевидна. Подростки и юноши стремятся походить, в первую очередь, на своих сверстников, а не на родителей или бабушек с дедушками. Родители не должны противопоставлять, например, музыкальную культуру своего поколения музыкальной культуре нового. Их нравственный долг — оценить положительные стороны новых веяний и привить младшим чувство связи и преемственности старого и нового. Только при такой позиции они могут рассчитывать на внимание и интерес молодежи к их духовному наследию; всякая иная позиция лишь поощряет в юношестве нездоровое и гротескное оппозиционерство.

Теперь обратимся к ситуации противоположной: дед рассказывает, предположим, о своем участии в тяжелом бою под Орлом, а внуки в это время хихикают или насмешничают. Их легкомыслие и невоспитанность очевидны. Но это, так сказать, пол-беды. Смешно ожидать от детей глубокомыслия; что же касается недостатков воспитания, то их, пожалуй, еще не поздно исправить. Хуже, если младшие проявляют бездушие по отношению к деду в порядке «оппозиции». Это значит, что в его рассказе они не улавливают подлинно пережитого, волнующего или даже потрясающего: во всем им слышится лишь поучение да ущемление их собственных интересов. В данном конфликте приходится признать неправыми обе стороны, а не только одну, т. е. младших. Их извиняет, по меньшей мере, незрелость. Что касается старших, то им следовало бы задуматься о негибкости и догматизме своих воспитательных приемов. Вот ведь до чего дело дошло: дед говорит о муках и героизме людей, а внуки глухи к столь человеческой теме!..

Серьезный общий разговор о необходимости взаимного внимания и уважения членов семьи друг к другу — это начало *традиции собеседования*. Точно так же надо формировать *традиции игрового общения в семье*. Для этого существует несколько чудесных домашних праздников: День восьмого марта, Первомай, Новый год. Достаточно привить чуть-чуть изобретательности.

Например, на новогоднем домашнем маскараде взрослые могут

пожелать «стать детьми», а детям на время предоставить роль папы, мамы, бабушки и т. д. В День восьмого марта во многих семьях представители мужского пола надевают фартуки и становятся у плиты; но ведь можно было бы пойти и дальше: например, обходиться с мамой и другими представительницами женского пола как с «королевой и ее фрейлинами» (сколько неподдельного веселья вызвали бы церемониальные поклоны, запрещение сидеть «при королеве», обращение «Ваше величество» и т. п.). В день рождения дочери-школьницы остальные члены семьи могли бы в шутку изображать за столом преподавателей, соседей, знакомых — и каждый из этих персонажей, получив слово, сказал бы об имениннице нечто лестное, хотя и нечто ехидное... Стоит оттолкнуться от только что предложенного — и вы поймаете себя на все новых и новых идеях.

В игре находят безопасный выход наружу чувства обиды и раздражения, накопившиеся у людей друг к другу. Например, одиннадцатилетний мальчик в роли «главы семьи» просит мать побыть ребенком, после чего все слышат его властные команды: «Немедленно отправляйся чистить зубы!.. Сейчас же разыщи сестренку!.. Чтобы как следует убрал свою комнату!» Все это, разумеется, вызывает веселый и достаточно безобидный смех играющих.

Закрепление в семье игровой атмосферы желательно не только само по себе, но прежде всего, в интересах правильного воспитания детей. Нередко с помощью игры можно осуществить воспитательные меры, с трудом реализуемые другими способами.

Рассмотрим, к примеру, случай, когда ребенок младшего возраста расхлябан и лишен чувства ответственности. Всем родителям известно, сколь мало эффективны в этом случае замечания, одергивания и нравоучения. Есть смысл испробовать иные способы воздействия на личность ребенка. Можно, скажем, затеять в какое-то из воскресений игру «Капитан и его помощник». Квартира объявляется кораблем, папа (или мама) — капитаном корабля, а ребенок — «старшим помощником капитана». Все домашние дела делаются по командам капитана, а эти команды передает «экипажу» помощник. Он же следит за выполнением команд и докладывает капитану о ходе работ на корабле... Через неделю или две игра повторяется, но теперь ребенок должен стать «юнгой», т. е. исполнителем приказов, а не начальником над остальными. Еще через какое-то время ребенку в этой игре поручается роль самого «капитана»... Если взрослым хватает юмора и изобретательности, чтобы насытить игру увлекательными эпизодами, можно не сомневаться: ребенку это понравится. Заодно в нем исподволь формируются навыки сознательной дисциплины.

Обратимся к другому примеру: ребенок чрезмерно подвижен и шумлив, никакие наказания на него не действуют. Хуже того: обижаясь на раздраженные реакции взрослых, он, кажется, начинает действовать «пазлом» всем. Здесь уместна (и хорошо зарекомендовала себя на практике) игра в «Поезд». Члены семьи становятся друг за другом в роли «вагонов», ребенок выступает «паровозиком»: он то «тащит поезд», находясь впереди него, то толкает его сзади...

Конечно, в пятиминутной игре, даже если она повторяется несколько раз в неделю, неуемная энергия ребенка не будет в достаточной мере вычерпана. Однако таким способом блокируется психологический механизм «шалостей назло старшим».

Еще два образца игр, оживляющих быт семьи.

*Игра «День толчков».* В условленный день каждому в доме — от мала до велика — разрешается бедром или плечом толкать к стене любого члена семьи, находящегося у стены. Предварительно выбирается «судья» и принимается список исключений из правил игры. Например, запрещено толкать того, кто несет в руках поднос, чайник, чашку. Понятно, что если дед, бабушка либо кто-то хворающий и без того плохо держится на ногах, то на такого члена семьи игра не распространяется (ему-то и следует выступать «судьей»). Заранее оговариваются и штрафы за нарушение принятых правил. Например, за толчок человека с чашкой в руках провинившийся может быть «избит» подушками (каждый наносит ему три удара), либо лишен обеда, сладкого и т. п.

*Игра «Угадайте, кто это».* Каждый, готовясь к ней, составляет список черт кого-нибудь из членов семьи; в списке должно быть не менее 10 черт. Имя того, кому эти черты приписываются, конечно, называть не следует; не надо также упоминать возраст и пол. Допустим сказочные аранжировки текста, например: «Если бы этот человек имел волшебную палочку, он бы...» Слушатели по «психологическому портрету» должны угадать, о ком идет речь. Если все быстро и легко угадывают это, т. е. набор черт удачно характеризует человека, то составитель «портрета» заслуживает премии (например, конфеты, лишнего кусочка торта и т. п.).

Игры этого типа следует заранее готовить таким образом, чтобы они завершались семейным ужином, на котором непременно будет любимое всеми блюдо, торт и т. п. Этот примиряющий и спланивающий «финал» игровых межличностных взаимодействий служит для всех знаком: «Как бы мы ни расходились в частностях, мы — семья, мы любим и ценим друг друга».

В психокоррекционных мероприятиях нуждаются подчас и взрослые члены семьи. Упомянем в этой связи две типичные ситуации внутрисемейных «трений»: напряженные отношения между тещей и зятем (либо свекровью и невесткой) и конфликт между мужем и женой. Если партнеры конфликта в принципе соглашались на игровую форму взаимодействия, можно сделать следующее.

Предложите тому и другому составить список обидных воспоминаний о недостойном или оскорбительном поведении «противника». Пусть, не говоря ни слова, обменяются этими списками. Допустим, сразу же после знакомства с таким документом кто-то из конфликтующих желает объясниться — удержите его, попросите подождать, подумать дня три. Выдержав этот срок, сыграйте с ними (без свидетелей) в игру, которая называется «Музей обидных воспоминаний». Обоим следует по памяти или по собственному списку огласить вслух претензии друг к другу. Теперь они должны, в первую очередь,

обсудить: нельзя ли достичь взаимоуничтожения отдельных «обвинительных пунктов»? Имеется ли у каждого хотя бы по одному пункту, о котором можно сказать: «С этого момента я соглашаюсь считать, что этого не было»? Убедившись, что такое согласие возможно, конфликтующим надо двинуться дальше и «обменяться» некоторыми обвинительными пунктами, исходя из принципа: «Если ты готов забыть мне то-то, я забуду тебе то-то». Далее у обоих остаются пункты, по которым согласие не достигнуто... Не пожелает ли один извиниться перед другим хотя бы за что-нибудь, оставшееся в списке? Предположим, нет, никто не желает. Ну, что ж, на этом игра закончена. Ее внешняя результативность может показаться мизерной. Однако оба конфликтующих все-таки поглядели на конфликт гла за глами «прот и в н и к а» и имели случай проявить добрую волю. Сам этот состоявшийся факт — акция психотерапевтическая, и нас не должно удивлять, если в течение нескольких дней или недель отношения между двоими заметно потеплеют.

Другая игра этого рода предусматривает обратное: конфликтующих просят набросать перечень положительных черт «противника» (их должно быть не менее пяти), затем обменяться этими перечнями. Иногда никаких дополнительных действий в дальнейшем не требуется. Достаточно того, что, например, свекровь убедилась: невестка ее ценит; невестка же — успокоилась: свекровь хорошо понимает ее достоинства.

*Игра «Отверженный».* Бросается жребий, кому из членов семьи выйти за дверь в качестве «отверженного». Он выходит. Остающиеся в комнате обсуждают между собой причины, по которым его можно было бы «отвергнуть». Например: «Он слишком заносчив», «Она чересчур любит поворчать», «Он никогда не слушает замечаний», «Она кричит на каждого без всякого повода» и т. п. Когда названы, по меньшей мере, десять причин, «отверженный» приглашается в комнату, а члены семьи, взявшись за руки, образуют круг, проникнуть в который можно лишь угадав хотя бы три причины, по которым они «отвергают» данное лицо.

Далее за дверь идет следующий, так что в роли «отверженного» доводится побывать каждому... Если кто-либо, настаивая на своих привилегиях в семье, отказывается от роли «отверженного», игра теряет смысл и должна быть прекращена.

Как видим, есть простор для творчества. Дело за инициативой, чувством юмора и духовностью того, кто стремится оздоровить психологический климат семьи.

**Психотерапевт.** Часы, проведенные с этой книгой, читатель затратил на погружение в различные стили общения. Он побывал во многих коммуникативных положениях, ставил себя на место весьма несхожих между собой партнеров диалога и имел повод для глубоко личных размышлений о контактах между людьми... Автор, во всяком случае, надеется, что так оно и было и что читатель закрывает книгу с чувством собственного активного участия в состоявшемся разговоре. Возможно, некоторым из читателей захотелось самым энергичнее включиться в повседневный мир общения, чтобы способствовать его большей упорядоченности, его очищению от всяческих шлаков и забивающих наше восприятие «шумов». Ведь постановка такой задачи целиком соответствует признанию педагога — «формовщика» и «чеканщика» новых поколений граждан.

**Психолог.** Я считаю необходимым напомнить читателю, что **н а ч и н а т ь** разумную перестройку общения надо с с е б я и своего ближайшего окружения: семьи, друзей, знакомых.

**Педагог.** Относительно этого в пятой главе есть полушутливый раздел «Работа над собой». Но в ней вопрос о личной психогигиене общения педагога затронут лишь вскользь. Нельзя ли получить на него развернутый ответ?

**Психотерапевт.** Деятельность педагога сопряжена с исключительно интенсивным и почти непрерывным общением. Это радует того, кто стал учителем по зову сердца. Но это все же и утомляет, **выматывает** силы. **П е р в о е** психогигиеническое требование к педагогу (равно как психотерапевту или любому человеку «разговорной» профессии) таково: надо уметь **отдыхать от общения**. Лучше проводить отпуск в безлюдном и даже не слишком благоустроенном месте, чем на курорте с его комфортом, но в то же время с его многочисленными, почти принудительными контактами. Возможность молчания — безмолвного созерцания или размеренного физического труда, не требующего пространств разговоров, — должна быть особенно ценима педагогом при выборе варианта отдыха.

Следовало бы и вне отпуска, в вечерние часы дома, **выкраивать** полосы «необщения». Домашних надо научить считаться со спецификой преподавательского труда, чтобы они в условленные

отрезки времени сводили к минимуму свои вопросы и рассказы, адресованные члену семьи — педагогу. Ведь устраивают же люди в интересах своего здоровья «разгрузочные дни» в смысле питания! Почему же учитель не может устроить себе хотя бы раз в неделю «разгрузочный вечер» в смысле молчания?.. При этом нежелательно смотреть телевизор или читать книгу (так в скрытой форме продолжается процесс интенсивной коммуникации). Лучше всего слушать музыку — это тоже коммуникация, но бессловесная, чисто эмоциональная. Под музыку можно также делать какую-либо ручную работу: например, женщина вяжет, мужчина чинит электроприбор. Если нет вкуса к музыке, неплохо сосредоточиться на головоломке, на шахматной композиции, на альбоме репродукций, наконец, на журнале мод. Думается, каких-нибудь двух-трех часов такого отключения от контактов в неделю иногда достаточно для того, чтобы восстановить душевное равновесие и «коммуникативную энергию» педагога.

**Педагог.** Существуют ли в дополнение к этому какие-либо специальные приемы самоуспокоения, саморегуляции?

**Психотерапевт.** Разумеется. Уже более полувеска люди пользуются приемами аутотренинга. Эти приемы в 30-е годы разработал видный немецкий психотерапевт И. Шульц, удачно соединив достижения современной медицинской науки с некоторыми элементами йоги. Идеи Шульца развили сотни ученых. По подсчетам одного из специалистов, число публикаций, посвященных аутотренингу, к сегодняшнему дню перевалило за четыре тысячи. Однако освоение аутотренинга по «самоучителю» я, как и многие другие психотерапевты, считаю не лучшим вариантом. Даже если это такая увлекательная и доходчивая книжка как «Искусство быть собой» Владимира Леви. Люди ведь очень разнятся между собой — как по исходному нервно-психическому складу, так и по состоянию здоровья. То, что хорошо действует на одного, может никак не подействовать на другого. Поэтому желающий овладеть аутотренингом всерьез должен все-таки найти психотерапевта, который помог бы ему в этом.

И все же можно дать несколько «книжных» рекомендаций, заведомо безвредных для любого, кто ими воспользуется. Это, правда, не столько аутотренинг как таковой, сколько первые подступы к нему.

*Первое.* Сядьте в удобное кресло, чуть свесив голову и закрыв глаза. Руки свободно опущены по бокам и едва не касаются пола. Ноги лучше уложить на какую-нибудь подставку. Начните спокойно дышать. Проверьте: до какой цифры вы досчитали в уме, пока длился вдох? С началом выдоха считайте снова: до какой цифры вы дошли? Заметив для себя эти цифры, добейтесь такого темпа дыхания, чтобы вдох стал длиннее на 2—3 счета, а выдох — на 3—4. После этого, перестав думать о дыхании, скажите себе в уме 6 раз: «Мне спокойно. Совершенно спокойно. Тело расслаблено».

*Второе.* Теперь начните воображать себе, что в ваших висках



ших руках — по тяжелому ведру с водой. Собственно, здесь надо просто вспомнить соответствующие ощущения в мышцах. Едва вы их вспомните — тут же мысленно поставьте ведра на пол и подумайте, как приятно «гудят» мышцы, освободившись от груза. Скажите себе 6 раз: «Руки приятно отяжелели».

*Третье.* Теперь представьте себе, что ногами вы придерживаете конец доски-качелей, а на другом, поднятом конце лежит тяжелый мешок. Как только возникнет чувство напряжения в ногах, мысленно «отпустите» качели и думайте о том, как приятно «гудят» отдыхающие мышцы бедер, икр, стоп. Скажите себе 6 раз: «Ноги приятно отяжелели».

*Четвертое.* Начните далее представлять себе, что ваша свисающая левая ладонь находится в тазу с теплой водой (чтобы вспомнить пужное ощущение, следует как-нибудь даже устроить это). При живом ощущении тепла в ладони это тепло разольется вверх по руке, появится в левой лопатке, левой стороне грудной клетки. Скажите себе в уме 6 раз: «Сердце бьется спокойно, ровно, мощно». Руки теперь медленно положите себе на бедра или на подлокотники кресла.

*Пятое.* После этого сделайте 2—3 вдоха и выдоха с приоткрытым ртом. Темп дыхания по-прежнему спокойный. Вы почувствуете легкое охлаждение нёба и языка, которое распространится затем на глазницы и лоб. Продолжая далее дышать с закрытым ртом, скажите себе 6 раз: «Мой лоб прохладный, голова свежая, мысли четкие». Здесь же уместно сделать себе несколько внушений в самой общей форме: «Я буду держать себя в руках», «Мне легко дается напряжение в работе», «Я умею настоять на своем», «Обращаюсь с людьми ровно и приветливо».

*Шестое.* Теперь медленно поднимайте руки, выпрямляя их и постепенно сжимая кулаки. Как только сжатые кулаки окажутся над головой, оттолкните ногами подставку, чуть запрокиньте голову и откройте глаза, чтобы увидеть над собой сжатые кулаки. Скажите себе при этом (можно даже вслух, решительно и энергично): «Все тело освежилось, отдохнуло, наполнилось энергией». Вставайте и продолжайте активное бодрствование.

Весь этот комплекс упражнений должен занять не более 10 минут. Если вы видите, что он затягивается, обрабатывайте за каждый «сеанс» неполную программу (например, только первое и шестое; в следующий раз — только первое, второе и шестое; в следующий — только первое, второе, третье и шестое и т. д.). По мере обретения навыка затяжки во времени исчезнут. Более того, весь комплекс начнет занимать минуту, так что вы научитесь «приводить себя в порядок» быстро и эффективно. Ждать такого успеха следует не раньше, чем через 2—4 месяца ежедневных тренировок. Однако тренировки разрешается проводить не чаще двух раз в день (например, утром и вечером), обязательно до, а не после еды, и желательно в одни и те же часы. Со временем будет достаточно один раз в день (перед работой) «зарядиться» таким обра-

зом, чтобы и на работе, и дома чувствовал в себе больше спокойствия, собранности и энергии.

**Педагог.** Спасибо, непременно попробую. Но перед этой маленькой лекцией вы упоминали о «первом» психогигиеническом требовании к педагогу. Стало быть, есть и «второе», и последующие?

**Психотерапевт.** Второе требование — не допускать однообразия в общении. Это достигается многими способами. Надо время от времени ходить в гости и принимать гостей, причем не ограничивать свои контакты одними и теми же людьми. Планируя отпуск, следует по возможности разнообразить маршруты поездок. Наша страна огромна; разве не заманчиво нынешним летом побывать в Армении, а в будущем — в Эстонии, нынче посмотреть Байкал, а в следующий раз — Ладожское озеро?..

**Психолог.** Здесь дело не только в смене лиц и мест. Надо разнообразить общение, так сказать, не сходя с места. Наши предки отлично умели делать это; такое умение сохраняется во многих семьях и поныне. Речь идет о духе игры, принятом в кругу близких. М. М. Бахтин называл это «карнавалризацией» общения.

**Педагог.** Вы правы. Мы подчас забываем о пользе игр в семье, в компании друзей.

Обычно, пока ребенок не подросток, папа охотно изображает дома то «лошадь», то «волка», то «бабу-ягу»; мама не прочь выступить в ролях «царевны», «доброй феи» и т. п. А дальше игра часто начинает казаться взрослым неуместной, излишней. Между тем, перенесись мы в культурную семью недалекого прошлого, мы обнаружили бы, что не с одними детьми, но и с подростками, юношами и даже в своем взрослом кругу старшие продолжают самозабвенно играть во множество домашних игр. Это не только лото и салки, карточные игры и городки либо лапта. Это и театр теней. И маскарад с самостоятельно изготовленными масками, костюмами. И «живые картины» (участниками игры воспроизводится, например, сюжет общеизвестного многофигурного полотна кисти знаменитого художника). И разыгрывание в лицах отрывков из пьес или из книг. И хоровое пение. И «шумовой оркестр». И самодеятельная пантомима на заданную тему. И «домашняя опера», когда члены семьи, обращаясь друг к другу с бытовыми вопросами, «пропевают» их наподобие оперных реплик. И комический «домашний балет» (вообразим себе тучную бабушку в танце маленьких лебедей и ее подростка-внука в роли «страшного» разбойника-янычара...).

Много добрых слов можно сказать о телевизоре и составителях телевизионных программ. И все же особое достоинство телевизора заключается в том, что его можно выключить!.. Если бы не сложившаяся у нас привычка отдыхать «установившись на экран», мы охотнее развлекались бы домашними играми, припомнили бы их ностальгический «вкус»... В игре человек видит другого не таким (или не совсем таким), каким привык видеть его изо дня в день; новые и весьма разнообразные черты проступают на беспредельно знакомом (иногда, скажем честно, на «прившемся») лице; вспы-

хивают и выходят наружу новые чувства друг к другу. Оживляются и перестраиваются межличностные отношения, а это в любом случае хорошо, так как даже самые теплые отношения «остывают» от единообразия и начинают время от времени казаться скорее путями, чем узами...

Психотерапевт. Полностью с вами согласен. И тем не менее, третье психогигиеническое требование к педагогу как раз побуждает его снова включить телевизор (или засесть за увлекательную книгу, отправиться в кино, в театр, на стадионы и спортивные площадки). Оно звучит так: *нельзя все время оставаться самим собой*. Всякое зрелище захватывает нас при следующем психологическом условии: с какими-то из персонажей мы «сливаемся душой» (отождествляем себя с ними) и потому тревожимся за каждый их поступок, радуемся их удаче, горюем, если их постигла беда. Если мы не «болеем» за них (так же точно «болеют» за спортсмена или любимую команду), то откровенно скучаем или испытываем раздражение. Девушке, женщине просто необходимо иногда «становиться» дочерью Монтесумы, шолоховской Аксиньей или Дарьей из «Хождения по мукам» А. Н. Толстого. Юноша, мужчина произвольно «становятся» персонажем захватившей их книги, пьесы, киноленты, точно так же «становятся» они форвардом, забившим гол.

Приключенческий, детективный и научно-фантастический жанры оттого, быть может, так живучи в искусстве, что дают человеку возможность отдохнуть от самого себя в качестве неизбежного и приедающегося партнера общения.

Наконец, четвертое психогигиеническое требование — иметь возможность «большого разговора», возможность выйти на духовный уровень общения. *Нельзя надолго оставаться лишенным духовного общения*. В принципе, никто из нас его не лишен, ибо к нашим услугам классика прозы, поэзии, музыки, пластических искусств. Однако даже тем из нас, кто умеет наедине наслаждаться Блоком, Рахманиновым, Валентином Серовым или Роденом, необходим добавок реальный партнер духовного общения — живой Собеседник. Найдя такого человека, надо дорожить им, прощать ему неизбежные в человеке недостатки и слабости.

Необязательно видаться часто. Но должен, непременно должен быть в нашей жизни человек, постучавшись к которому вы чувствуете возможным начать разговор с такой, например, фразы: «Знаешь, вчера перечитал Фета и понял, что мне в нем не нравятся, хотя он замечательный поэт...»

Или: «Слушай, среди твоих пластинок нет Восьмой симфонии Шостаковича? У меня все время вертится в уме «Алегретто» из нее, и я мучаюсь, не в состоянии вспомнить одно место...»

Или: «Болит у меня душа после неприятного разговора с Н. Н. Кажется, я неправ и обращаюсь с ним не по совести. Похоже, я просто свинья... Не выходит из головы одна фраза. Знаешь какая?»

Собеседник (тот, который с большой буквы) обладает редким да-

ром мгновенно входить в ваш внутренний мир. Если не через минуту, то через полчаса он уже почти живет в нем (живет в а м и) и все понимает с полуслова. Большое счастье, конечно, когда таким Собеседником является ваш муж (жена), дочь (сын), отец (мать). Но будем исходить не из идеальных, а из реальных обстоятельств жизни. У каждого для духовных контактов есть круг личных друзей. Циники убеждены, что дружить следует с людьми «нужными» с практической точки зрения... Переживая душевный кризис или особый внутренний подъем, такой циник оторопело обнаруживает «пустоту» вокруг себя: «друзей» интересуется, скажем, его дача, а не его горести; что касается радостей, они этому до неприличия завидуют... Итак, друга, способного к духовному общению, приходится искать и отъявленному цинику: это ведь тоже на свой лад «нужный» человек... Впрочем, цинизм настолько опустошает наш внутренний мир, что мы становимся вообще непригодными для духовного общения...

**Педагог.** Резюмирую: для учителя общие принципы личной психогигиены общения внешне просты. Надо отдыхать от общения. Не допускать однообразия в общении. Не оставаться все время самим собой (имеется в виду монотонное психологическое состояние). И не забывать о духовном общении, без которого мертва, «механизируется» наша внутренняя жизнь!

**Психолог.** Да, на этом фоне гармоничнее становятся наши межличностные отношения, даже сложные, напряженные контакты. И на этом фоне мы вправе вносить собственный вклад в культуру общения окружающих (в том числе воспитуемых), пользуясь методологическими установками и приемами, которые изложены в научной либо научно-популярной литературе. И в этой книге, в частности.

Итак, настал момент, когда Психотерапевт, Психолог и Педагог, сопровождавшие читателя воображаемые участники дискуссий, развернутых в книге, пожимают друг другу руки и расходятся, твердо веря, что когда-нибудь они сойдутся вновь: на сей раз для совместной практической работы непосредственно в школе — школе будущего.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

От автора . . . . .	3
<b>Глава 1. Общение и мы . . . . .</b>	<b>8</b>
Введение . . . . .	—
«Для чего общаться?» . . . . .	—
«Способность к общению — врожденная или приобретенная?» . . . . .	12
«Почему в прошлом люди были общительнее, чем теперь?» (обсуждение) . . . . .	13
«В чем секрет обаяния?» . . . . .	19
«Как вернуть людей к полноценному общению?» (обсуждение) . . . . .	22
<b>Глава 2. Партнер по контакту — какой он? . . . . .</b>	<b>26</b>
Введение . . . . .	—
Предпосылки сознания . . . . .	27
«Архитектоника» личности . . . . .	30
На пути к характеру: психологическая конституция . . . . .	35
На пути к характеру: судьба и воспитание . . . . .	39
Коммуникативные навыки и будущий характер . . . . .	42
«Доминантный» и «недоминантный» собеседник . . . . .	49
«Мобильный» и «ригидный» собеседник . . . . .	52
«Экстраверт» и «интроверт» . . . . .	54
О диалектике характера (обсуждение) . . . . .	59
<b>Глава 3. Анатомия диалога . . . . .</b>	<b>66</b>
Введение . . . . .	—
Позиции партнеров в контакте . . . . .	68
Что значит «исполнять роли»? (обсуждение) . . . . .	74
Фазы контакта . . . . .	87
Уровни общения. Конвенциональный уровень . . . . .	89
Примитивный уровень . . . . .	92
Манипулятивный уровень . . . . .	95
Стандартизованный уровень . . . . .	100
Игровой уровень . . . . .	103
Деловой уровень . . . . .	106
Духовный уровень . . . . .	109
«Полифоничность» реального диалога . . . . .	113
Что делает общение формальным . . . . .	117
<b>Глава 4. От группы к коллективу . . . . .</b>	<b>122</b>
Введение . . . . .	—
Примитивные межличностные реакции и их предпосылки . . . . .	125
«Устройство» и правила примитивной группы . . . . .	132
«Научная» мизантропия и человеческая реальность . . . . .	142
О распознавании педагогом «скверных компаний» и подходе к ним . . . . .	146
О создании коллектива . . . . .	154
Коллектив и личность . . . . .	158
	205

Глава 5. Основы психологической коррекции общения . . . . .	164
Введение . . . . .	—
Где «жало» конфликта? . . . . .	167
Работа над собой . . . . .	169
Прямые методы угащения конфликта . . . . .	173
Косвенные методы угащения конфликта (психокоррекция общения) . . . . .	174
Игры в группе. Игровая разминка . . . . .	178
«Свое пространство» . . . . .	179
«Почетный гость» . . . . .	181
«Живая скульптура» . . . . .	183
«Суд» . . . . .	—
«Скверная компания» . . . . .	185
Театрализация дискуссии . . . . .	190
«Режим молчания» и «Большой разговор» . . . . .	191
Игровая атмосфера в семье . . . . .	194
Вместо заключения . . . . .	199

**АНАТОЛИЙ БОРИСОВИЧ ДОБРОВИЧ**  
**Воспитателю о психологии и психологии общения**

Зав. редакцией *И. П. Семькин*  
Редактор *А. И. Лукьяков*  
Младший редактор *В. И. Липецкая*  
Художник *О. В. Бай*  
Художественный редактор *Е. Л. Скорина*  
Технический редактор *Т. Е. Молозева*  
Корректор *О. С. Захарова*

ИБ № 9832

Сдано в набор 21.07.86. Подписано к печати 21.01.87. Формат 60×90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бум. типограф. № 1. Гарнит. Литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 13+0,25 форз. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч.-изд. л. 14,88+0,42 форз. Тираж 187000 экз. Заказ 381. Цена 65 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Просвещение» Государственного комитета РСФСР по делам издательства, полиграфии и книжной торговли. 129846, Москва, 3-й проезд Марьиной рощи, 41.

Саратовский ордена Трудового Красного Знамени полиграфический комбинат Росглавополиграфпрома Государственного комитета РСФСР по делам издательства, полиграфии и книжной торговли. 410004, Саратов, ул. Чернышевского, 59.

**В 1987 году издательство «Просвещение»  
планирует выпустить под рубрикой  
«Психологическая наука — школе»  
следующие книги:**

**Аникеева Н. П.** Воспитание игрой.  
**Ивашенко Ф. И.** Труд и развитие личности школьника.  
**Фридман Л. М.** Педагогический опыт глазами психолога.

**В 1988, 1989 годах под данной рубрикой  
планируется выпустить  
следующие книги:**

**Буянов М. И.** Ребенок из неблагополучной семьи.  
**Жутикова Н. В.** Учителю о практике психологической помощи.  
**Ковалев С. В.** Психология современной семьи.  
**Коломинский Я. Л., Панько Е. А.** Учителю о психологии детей  
шестилетнего возраста.  
**Курганов С. В.** Ребенок и взрослый в учебном диалоге.  
**Рыбакова М. М.** Общение в педагогическом процессе: кон-  
фликт и взаимодействие.

**Для учащихся выпущены или планируется выпустить  
следующие книги:**

**Коломинский Я. Л.** Человек: психология. 2-е изд., 1986.  
**Ивин А. А.** Искусство правильно мыслить, 1986.  
**Орлов Ю. М.** Самопознание и самовоспитание характера, 1987.  
**Крашенинникова Е. А.** Шаг навстречу, 1988.

**Книги издательства «Просвещение» можно заказать  
по тематическому плану,  
имеющемуся в книжных магазинах.**