

## Тема : Межличностное взаимодействие как общение

1. Категория общение в отечественной социальной психологии. Функции общения.
2. Структура общения: перцептивная, коммуникативная и интерактивная стороны общения.
3. Виды общения.

### **1. Категория общение в отечественной социальной психологии. Функции общения.**

Общение является одним из важнейших понятий в психологии. Вне общения невозможно понять и проанализировать процесс личностного становления отдельного человека, нельзя проследить закономерности всего общественного развития. По словам Г. М. Андреевой, общение выступает как способ цементирования индивидов и вместе с тем, как способ развития самих индивидов.

Общение чрезвычайно разнообразно по своим формам и видам. Можно говорить о прямом и косвенном общении, непосредственном и опосредованном. При этом под непосредственным общением понимается естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных (речевых) и невербальных средств (жесты, мимика, пантомимика). Непосредственное общение является исторически первой формой общения людей друг с другом, на его основе и на более поздних этапах развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. Опосредованное общение может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отделяющих во времени получение обратной связи между участниками общения. Очевидно, что появление письменности, книгопечатания, а затем и различных технических коммуникативных устройств значительно увеличило число источников усвоения человеческого опыта, многократно усложнило систему человеческого общения.

Далее, различают межличностное и массовое общение. Межличностное связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. Оно подразумевает известную психологическую близость партнеров: знание индивидуальных особенностей друг друга, наличие сопереживания, понимания, совместного опыта деятельности.

Массовое общение — это множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации. К важным видам массового общения следует отнести так же искусство как эстетическое общение. Эстетическое общение, с одной стороны, разворачивается как своеобразное массовое общение (театральный спектакль, литературные вечера и так далее), с другой стороны, искусство само часто представляет собой особое художественное моделирование общения людей и является как бы заменителем некоторых других его форм.

Необходимо также отметить возможность выделения межперсонального

и ролевого общения. В первом случае, участниками общения являются конкретные личности, обладающие уникальными индивидуальными качествами, которые раскрываются другому по ходу общения и организации совместных действий. В случае ролевой коммуникации ее участники могут быть рассмотрены как носители определенных социальных ролей (учитель—ученик, покупатель— продавец). Выполняемая в данный момент роль фиксирует то место, которое занимает человек в системе общественных, социальных отношений. Можно сказать, что в ролевом общении человек лишается определенной спонтанности своего поведения, так как те или иные его шаги и действия диктуются исполняемой ролью. Конечно, сама по себе социальная роль не определяет поведение человека в деталях. Многое зависит от понимания своей роли и ролей других участников общения, от отношения самого человека и его окружения к данной роли, от сложившихся традиций. Кроме того, каждый человек вносит в исполнение роли свою неповторимость.

Таким образом, в общении люди проявляют, раскрывают для себя и других свои психологические качества. Но эти качества не только проявляются через общение, в нем они возникают и формируются. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, формируется как личность и индивидуальность. То есть, общение выступает важнейшим фактором психического развития человека. В самом общем виде можно определить общение как универсальную реальность, в которой зарождаются и существуют в течение всей жизни психические процессы и поведение человека.

По своему значению общение многофункционально. Можно выделить, по крайней мере, пять важнейших функций общения.

Прежде всего, общение выполняет в коллективной человеческой деятельности связующую роль. Эта функция может быть условно названа «прагматической». В этой функции общение выступает как важнейшее условие объединения людей в процессе любой совместной деятельности. О том, какие разрушительные последствия для деятельности людей имеет невыполнение этого условия, повествуется в знаменитом библейском сюжете о строительстве Вавилонской башни.

Второй по порядку, но не по значению может быть названа «формирующая» функция общения. Здесь общение, как это уже отмечалось выше, выступает как важнейшее условие формирования и изменения психического облика человека. Известно, что на определенных стадиях детского развития поведение, деятельность и отношение ребенка к миру и самому себе опосредовано его общением со взрослым. Как отмечал Д. Б. Эльконин: «Ребенок — это всегда два человека — Он и взрослый». В ходе развития внешние опосредованные общением формы взаимодействия ребенка и взрослого трансформируются во внутренние психические функции и процессы, а также в самостоятельную произвольную внешнюю деятельность ребенка.

Важно также отметить, что на ранних этапах онтогенеза общение играет почти витальную функцию в жизни детей. Вот как еще в средние века об

этом говорил один испанский епископ, описывая состояние домов призрения; «... в приюте дети начинают скучать и от скуки они умирают».

Жизненно необходимая роль общения ярко проявляется и в следующем примере. В тридцатых годах в США был проведен эксперимент в двух клиниках, в которых дети лечились от серьезных, плохо излечимых заболеваний. Условия в обеих клиниках были одинаковые: квалифицированный персонал, внимательный уход, но в одном они различались: в одной больнице родственников к малышам не пускали— опасались инфекции, а в другой пошли на нарушение предписаний, и в определенные часы пускали в специально отведенную комнату членов семьи. В этой комнате они могли немного пообщаться или поиграть с ребенком. Через несколько месяцев сравнили показатели эффективности лечения. В первом отделении коэффициент смертности приблизился к одной трети, не смотря на все усилия врачей. Во втором же отделении, где малышей лечили теми же средствами и методами, за это время не умер ни один ребенок! Им в прямом смысле слова помогло выжить общение с близкими и дорогами людьми.

В качестве третьей может быть названа т. н. «подтверждающая» функция общения. Иначе говоря, в процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и как бы подтвердить себя. Желая утвердиться в своем существовании и в своей ценности, человек ищет точку опоры в другом человеке. Еще У. Джеймс отмечал, что для человека «не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно не замеченным». Во многих психотерапевтических системах это состояние человека фиксируется в понятии «неподтверждение». Причем, в отличие от отрицания, которое может быть выражено словами «Ты не прав» или «Ты плохой» и предполагает известную долю подтверждения (пусть и с негативной оценкой), неподтверждение означает «Тебя здесь нет», «Ты не существуешь».

Известный английский психиатр Р. Д. Лейнг видел в неподтверждении универсальный источник многих психических заболеваний, прежде всего — шизофрении. Согласно его наблюдениям, подкрепленным многими другими исследователями, эндогенным психозом чаще всего заболевают дети, чье «Я» подвергается со стороны родителей едва заметному, но неотвратимо преследующему ребенка отвержению.

Интересно, что повседневный опыт человеческого общения изобилует процедурами, организованными по принципу простейшей «подтверждающей терапии»: ритуалы знакомства, приветствия, именованья, оказание различных знаков внимания. Они, говоря научным языком, направлены на поддержание у человека «минимума подтвержденности».

Четвертая функция общения состоит в организации и поддержании межличностных отношений. Восприятие других людей и поддержание с ними различных отношений (от интимно-личностных до сугубо деловых) для любого, человека неизменно сопряжено с оцениванием людей и установлением определенных эмоциональных отношений — либо позитивных, либо негативных по своему знаку. Эмоциональное отношение к другому человеку

практически всегда может быть выражено в терминах «симпатии — антипатии», «нравится—не нравится». Конечно, эмоциональные межличностные отношения — не единственный вид социальной связи, доступный современному человеку, однако они пронизывают всю систему взаимоотношений между людьми, часто накладывают свой отпечаток и на деловые, и даже на ролевые отношения.

Наконец, пятая функция общения — внутриличностная. В данном случае общение человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога) может рассматриваться как универсальный способ мышления человека. Л. С. Выготский отмечал в связи с этим, что «...человек и наедине с самим собой сохраняет функцию общения».

## **2. Структура общения: перцептивная, коммуникативная и интерактивная стороны общения.**

Учитывая сложность в структуре общения выделяют 3 взаимосвязанные стороны:

- коммуникативная сторона состоит в обмене информацией между общающимися;

- интерактивная сторона общения состоит в организации взаимодействия между общающимися;

- перцептивная, которая означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

**Коммуникативная сторона общения.** В системе информационной связи выделяют непосредственное общение, опосредованное через СМИ передача любой информации осуществляется с помощью знаковых систем. Выделяют вербальную коммуникацию, здесь знаковой системой выступает речь и невербальную коммуникацию. Невербальные средства общения их функции: создают и поддерживают психологический контакт, регулируют процесс общения, придают новые смысловые оттенки словесному тексту, выражают эмоции, оценки, принятую роль смысловой ситуации. Различают среди невербальных средств общения:

1. *оптико-кинестическую систему знаков* - жесты мимика кот. отражают эмоциональные реакции человека придают общению нюансы,

2. *контакт глаз* функции взгляда - взгляд тесно связан с речью и является средством установления контакта. Женщины используют прямой взгляд он выполняет функцию синхронизации (говорящий меньше смотрит на собеседника, слушающий наоборот). Взгляд компенсирует действие факторов разделяющих собеседника, частота прямых взглядов зависит от статусов собеседников.

3. *паралингвистическая* система знаков – качество голоса, тембр, высота, тональность интонации,

4. *проксимика* - пространство и время организации общения территориальность-занятие личностью или группой определенного физического пространства и контроль над ним и находящимися в нем объектами.

Виды территорий:

- публичная пространство кот. доступно всем желающим,
- территория взаимодействия (политические мероприятия)
- домашнее пространство кот представляет свободу с чувством контроля и интимности

- телесное(личное) пространство можно разделить на 4 зоны.

Непосредственное окружение личности вторжение в кот вызывает состояние дискомфорта. *Личностное пространство* от 45см до 1,2м. границы личностного пространства зависят от состояния знакомства, пола, возраста, симпатии. Тесное знакомство и симпатии сокращают это пространство. Женщины ближе мужчин, дети ближе взрослых. *Интимное пространство* от 15-48см. *Социальная зона* от 1,2 до 3,6м. *Общественная зона* более 3,6м.

***Перцептивная сторона общения*** – это процесс восприятия друг друга партнёрами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

Познавая других людей, индивид получает возможность лучше, более надёжно определить перспективы совместной деятельности с ними. От точности «прочтения» их внутреннего мира зависит успешность согласованных действий.

В актах взаимного познания выделяют действие таких важных механизмов межличностного восприятия: идентификация, рефлексия, стереотипизация и эмпатия.

***Идентификация***- механизм понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление его характеристикам самого субъекта. В ситуациях взаимодействия люди строят предположения о внутреннем состоянии, намерениях, мыслях, мотивах и чувствах другого человека на основе попытки поставить себя на его место.

Но субъекту общения важно не только отстранённо, со стороны понять другого человека, но и принять во внимание, как индивид, вступивший с ним в общение, будет воспринимать его самого. Осознание субъектом того, как он сам воспринимается партнёром по общению, выступает в форме *рефлексии*. Рефлексия входит в состав восприятия другого человека. Понять другого означает осознать его отношение к себе как к субъекту восприятия(это подобно удвоенному зеркальному отражению- человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого).

В процессах общения идентификация и рефлексия выступают в единстве.

***Стереотипизация***- классификация форм поведения и интерпретация (иногда без каких-либо оснований) их причин путём отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям, т.е. к социальным стереотипам. Стереотип – устойчивое представление о каких либо людях, как представителях той или иной социальной группы. Стереотипизация может складываться как результат обобщения личного опыта субъекта межличностного восприятия, к которому присоединяются сведения, полученные из книг, фильмов, СМИ, запомнившиеся высказывания знакомых и т.д. Эти знания могут быть не только сомнительными, но и ошибочными, наряду с правильными заключениями могут оказаться глубоко неверные. И стереотипы межлич-

ностного восприятия, сформировавшиеся на их основе, используются как проверенные эталоны понимания других людей, что способствует ошибочному познанию людей и деформируют процесс общения с ними (напр. Разизм – как предубеждение).

Механизм стереотипизации чётко проявляется в *эффекте ореола* (*галла эффект*), кот. заключается в том, что общее благоприятное впечатление, оставляемое человеком, приводит субъекта к положительным оценкам и тех качеств, которые не даны в восприятии; вместе с тем общее неблагоприятное впечатление порождает соответственно отрицательные оценки. Факторы возникновения эффекта ореола: 1) превосходство (если человек превосходит нас по каким-либо важным для нас параметрам – одежда, манера поведения и т.д., мы способны переоценивать его); 2) привлекательность (более привлекательным людям будут скорее приписаны положительные черты); 3) отношение к нам (нам нравятся те люди, которые к нам хорошо относятся).

Чаще всего эффект ореола проявляется, когда субъект восприятия располагает минимальной информацией о воспринимаемом. Но этот эффект обнаруживается и при восприятии знакомого человека в условиях ярко выраженного эмоционального отношения к нему.

*Эффект первичности.* Хотя «первое впечатление обманчиво», но оно хорошо закрепляется в сознании.

*Эффект снисходительности* - результат проецирования. Человек переносит свои собственные качества на других людей, часто в преувеличенном виде.

В свою очередь, сумма приписанных свойств даёт человеку возможность сформировать определённое отношение к наблюдаемому. Это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится - не нравится».

*Эмпатия* - способность эмоционального отклика на переживания другого человека, проникновение в его чувства (сочувствие, сопереживание). В отличие от идентификации, ситуация не столько продумывается, сколько прочувствуется. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит в душевном мире другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир.

Эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем больше он допускает право на существование разных точек зрения. Большое значение имеет и личный опыт разнообразных душевных переживаний, т.к. трудно вообразить существование в душе другого чувств, которые сам никогда не испытывал.

Р. Бернс приводит потенциальные характеристики человека, способного к эмпатии: 1) проявляет терпимость к выражению эмоций со стороны другого человека; 2) способен глубоко вникнуть в субъективный внутренний мир своего подопечного, не раскрывая при этом своего собственного мира; 3) готов адаптировать своё восприятие к восприятию другого человека, чтобы достичь ещё большего понимания того, что с ним происходит.

### **Взаимодействие в процессе общения (интерактивная сторона).**

Интерактивная сторона общения – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны со взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Анализ взаимодействия изучался в рамках различных подходов.

*Анализ взаимодействия в рамках транзакционного анализа* Э. Берна. Транзактный анализ включает в себя 4 вида анализа: структурный анализ, анализ транзакций, анализ игр, анализ сценария.

#### *Структурный анализ*

В структуре личности 3 – эго состояния: Ребенок, Родитель, Взрослый. Я – Ребенок – это все побуждения, которые возникают естественным образом, записи ранних детских переживаний, позиций, реакций в отношении себя и других. Выделяют 3 разных состояния ребенка: естественный, маленький профессор, приспособившийся ребенок.

Естественный ребенок чувствует себя свободным, делает что хочет. Маленький профессор – находчивый маленький ребенок в каждой личности. Личность умело манипулирует учителями, родителями и др.

Приспособившийся ребенок – воспитанный ребенок, ведет себя, так как хотят родители.

Я – Родитель содержит установки и поведение, перенятое от родителей, формируется в детстве. Выделяют 2 вида родителей: предубежденный (прекрати, что бы я этого не слышал, сколько раз тебе говорить), заботливый (бедняжка, отдохни, ты устал). Неполное состояние я – родителя – потеря родителя и не получение замещающего родителя того же пола. Это состояние выражается в его поведении: некоторые ищут родителя, а другие всех отвергают.

Я – Взрослое – не зависит от возраста личности. Эта форма формируется долго, порой десятилетиями, на него влияет образование, личный опыт. Необходимо что бы были представлены все 3 состояния.

#### *Анализ транзакций*

Транзакции – взаимодействие в общении, которое понимается как взаимодействие определенных позиций. Берн выделяет 3 типа транзакций: дополнительные, пересекающиеся, скрытые.

Дополнительные транзакции – это взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию, и направляют действие куда ожидается. Если в равном взаимодействии играет равную роль переданная, полученная информация, то в не равном общении происходит оценка партнеров по общению.

Пересекающиеся возникают тогда когда на стимул дается неожиданная реакция.

Скрытые транзакции имеют 2 уровня. 1 уровень – явный выраженный, словесно – социальный, 2 уровень – скрыто психический, подразумеваемый. Скрытые лежат в основе игр. Явное взаимодействие происходит с позиции взрослый, взрослый, а скрытое направлено только партнеру: ребенок, ребенок.

нок. Транзактный анализ дает возможность перестроить общение, что бы получить нужный результат.

*Теория диадического взаимодействия Д.Тибо и Г. Келли (необихевиоризм).*

Подход Д. Тибо и Г. Келли очень кратко может быть представлен следующей цепочкой рассуждений.

1. Любое межличностное отношение – это прежде всего взаимодействие, реально наблюдаемый обмен поведенческими реакциями в рамках некоторой ситуации.

2. Это взаимодействие с большой вероятностью буде продолжаться и позитивно оцениваться участниками, если они выгадывают от него.

3. Для того чтобы определить наличие или отсутствие выгоды, каждый участник оценивает взаимодействие с точки зрения знака и величины исхода. Исход – это сумма вознаграждений и потерь, которые приносит с собой данный обмен действиями.

4. Взаимодействие будет продолжаться, если для каждого партнера вознаграждения превосходят потери. При этом и те и другие в большинстве случаев имеют психологическую природу: власть, статус, роль, нормы, удовлетворение социальных потребностей).

5. Процесс получения выгоды для каждого участника усложняется тем, что партнеры имеют возможность влиять друг на друга, то есть контролировать вознаграждения и потери.

Итак, взаимодействие контролируется исходами. Каждый человек наделен некоторой способностью оценивать знак (+,-) и величину своих исходов. Партнеры влияют на исходы друг друга.

Авторами на основе математической теории игр «дилемма узника», был разработан методический прием для изучения *типов контроля и исходов*, который получил название репертуарной решетки или матрицы исходов.

В эксперименте фигурируют два узника, находящиеся в заточении и лишённые возможности общаться. Строится матрица, в которой фиксируются возможные стратегии их взаимодействия на допросе, когда каждый будет отвечать, не зная точно, как ведет себя другой. Если принять две крайние возможности их поведения: «сознаться» и «не сознаться», то, в принципе, каждый имеет именно эту альтернативу. Однако результат будет различен в зависимости от того, какой из вариантов ответа изберет каждый. Могут сложиться четыре ситуации из комбинаций различных стратегий узников: оба сознаются; первый сознается, второй не сознается; второй сознается, а первый — нет; оба не сознаются. Матрица фиксирует эти четыре возможные комбинации. При этом рассчитывается выигрыш, который получится при различных комбинациях этих стратегий для каждого игрока. Этот выигрыш и является исходом в каждой модели игровой ситуации.

Примерно в двух тысячах исследований студенты университетов сталкивались с различными вариантами дилеммы заключенного, где ценой игры был не срок заключения, а чипсы, деньги или фишки. В этих условиях в любом случае каждому игроку выгодней обособиться (так как при этом можно

воспользоваться действиями другого игрока и защититься от его эксплуатации). Однако в том-то вся и загвоздка: не сотрудничая, оба игрока получают гораздо меньше, чем если бы они доверились друг другу и извлекли взаимную выгоду. Эта дилемма зачастую загоняет участников в психологическую ловушку: оба понимают, что *могли бы* взаимно выгадать; но недоверие друг к другу делает сотрудничество невозможным. В подобных дилеммах необузданное стремление к эгоистическим целям может быть губительным для всех.

В практике социально-психологического обучения и психотерапии бихевиорального толка матрицы исходов успешно применяются как средство децентрации позиции клиента (умение увидеть ситуацию с другой стороны) и для развития у человека способности видеть ситуацию объемно, со всеми ее плюсами и минусами.

*Анализ взаимодействия Р. Бейлса.* Р. Бейлс разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействия в группе.

Р. Бейлс фиксировал при помощи наблюдения те реальные проявления взаимодействий, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих некоторую совместную деятельность. Первоначальный список таких видов взаимодействий оказался весьма обширным (насчитывал около 82 наименований) и потому был непригоден для построения эксперимента. Бейлс свел наблюдаемые образцы взаимодействий в категории, предположив, что в принципе каждая групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий, в которых зафиксированы ее проявления: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки этих проблем. Тогда все зафиксированные виды взаимодействий были разнесены по четырем рубрикам:

Область позитивных эмоций	1) солидарность 2) снятие напряжения 3) согласие
Область решения проблем	4) предложение, указание 5) мнение 6) ориентация других
Область постановки проблем	7) просьба об информации 8) просьба высказать мнение 9) просьба об указании
Область негативных эмоций	10) несогласие 11) создание напряженности 12) демонстрация антагонизма

двенадцать видов взаимодействия были оставлены Бейлсом, с одной стороны, как тот минимум, который необходим для учета всех возможных видов взаимодействия; с другой — как тот максимум, который допустим в эксперименте.

Схема Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес.

Самое элементарное возражение состоит в том, что никакого логического обоснования существования именно двенадцати возможных видов не приводится, равным образом как и определения именно четырех (а не трех, пяти и т.д.) категорий. Возникает естественный вопрос: почему именно этими двенадцатью характеристиками исчерпываются все возможные виды интеракций?

Второе возражение касается того, что в предложенном перечне взаимодействий нет единого основания, по которому они были бы выделены: в списке присутствуют вперемешку как чисто коммуникативные проявления индивидов (например, высказывание мнения), так и непосредственные проявления их в «действиях» (например, отталкивание другого при выполнении какого-то действия и т.д.).

### **3. Виды общения.**

В социальной психологии выделяют следующие виды общения: межличностное и ролевое.

*В межличностном общении* отношения строятся на основе эмоциональной

привлекательности, ценностного сходства партнеров и мало зависят от социальных рангов и ролей. Вступая в межличностное общение, люди ориентированы на свои внутренние цели и ценности. Их отношение к партнеру формируется «здесь и сейчас» в ходе контакта, на основе демонстрируемого им поведения и взглядов. Общение будет стремиться к продвижению, если формирует у партнеров взаимную симпатию. И мало причин его продолжать будет у тех партнеров, которые начали испытывать эмоциональную неприязнь друг к другу.

*Ролевое общение* помогает людям создавать и поддерживать отношения, построенные на основе деловых, формально-социальных контактов. Оно обеспечивает коммуникацию в таких социальных тандемах, как «руководитель-подчиненный», «покупатель-продавец». В таких отношениях именно роль, ролевые ожидания участников общения определяют, как будет воспринят партнер, как будет читаться его поведение и строиться собственное. В ролевом общении человек не свободен в выборе стратегии своего поведения, восприятии партнера и самовосприятии.

В ролевом общении человек реализует себя как член общества, определенной группы, выразитель интересов определенных отношений. Участвуя в таком общении, он тем самым поддерживает и развивает систему социальных, общественных связей некоторого сообщества. Кроме межличностного и ролевого общения выделяют: ритуальное, монологическое, диалогическое.

*Ритуальное общение* – человек подтверждает свое существование в качестве члена общества той или иной важной для него группы. Важная особенность ритуальных отношений состоит в их безличности. Не только самого себя человек рассматривает как носителя роли, но партнера воспринимает формально, как необходимый элемент ритуала. Его качества не важны до тех пор, пока они не мешают выполнению ритуала. В межличностных отноше-

ниях ритуалам уделяется немного места. Их количество нарастает в ситуациях эмоциональной напряженности, психологического бегства партнеров друг от друга: подчеркнутая вежливость, банальные комплименты. Ритуал – это такая «ресурсосберегающая» технология социального подтверждения. Ритуальный стиль общения является «объект – объектным» в силу того, что ценность личности, индивидуальности в нем нивелирована, у него нет конкретного автора, нет направленности на конкретного человека. Участники равны в своей безличности и в своем праве удовлетворить те важные социальные потребности, ради которых они вступили в ритуал.

*Монологическое общение*- это распространенная форма общения, предполагающая позиционное неравноправие партнеров. Можно выделить две разновидности монологического общения: *императив и манипуляция*.

*Императивное общение*- это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера- не завуалирована: «Будешь делать, как я скажу». В качестве средств оказания влияния используются приказы, указания, предписания и требования, наказания, поощрения. Принято считать, что есть 3 нормы поведения, которые могут быть привиты малышу при помощи жесткого императива: Не делай того, что является угрозой для твоей жизни; не делай того, что является угрозой для жизни другого человека; не наноси вред имуществу, ценностям своей семьи. Все остальные нормы поведения и социальные ценности должны быть привиты иным путем, в процессе сотрудничества, позволяющего ребенку лично перерабатывать и внутренне усваивать информацию и требования взрослого. Это обеспечит устойчивость убеждений и позволит сформировать такие черты личности, как критичность, самостоятельность в поступках и оценке своего и чужого поведения.

*Манипуляция*- это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое обеспечивает получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений. Манипулятор использует психологически уязвимые места человека- черты характера, привычки, желания, достоинства. Э.Шостром, отмечает, что манипулятора характеризует лживость и примитивность чувств, апатия к жизни, цинизм и недоверие к себе и другим. Сильнее всего страдают от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе, взаимной привязанности. Манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми, будь то возлюбленные, родители и их дети и т. д. В любом обучении всегда присутствует элемент манипуляции (сделать урок интересней, замотивировать детей, привлечь их внимание.) Манипулятор живет в каждом человеке. Э.Шостром выделил 8 типов манипуляторов, которые объединяются в 4 пары: диктатор- тряпки: вычислитель- прилипала: хулиган- славный парень: судья- защитник.

*Диктатор* - Преувеличивает свою силу. Приказывает, цитирует авторитеты авторитеты и делает все, чтобы жестко управлять своей жертвой.

*Тряпка* – жертва диктатора. Развивает большое мастерство во взаимоотношениях с диктатором: не слышит, молчит, ловит на лету и с полуслова. В нужный момент легко меняется с диктатором местами.

*Вычислитель* – Преувеличивает возможности своего контроля над окружающими. Обманывает, уваливает с тем чтобы перехитрить и вывести на чистую воду. Стремится всех и вся контролировать.

*Прилипала* – Преувеличивает свою зависимость. Позволяет делать другим работу за себя.

*Хулиган* – Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность, угрожает. Тем самым получает выводы для себя.

*Славный парень* – Преувеличивает свою заботу, любовь, привязывает к себе нарочитой добротой. В споре с хулиганом чаще всего выигрывает

*Судья* – Преувеличивает свою критичность. Никому не верит, преисполнен негодования, обвинения, с трудом прощает.

*Защитник* – Противоположность судье. Чрезмерно снисходителен к ошибкам других. Портит людей, сочувствуя сверх меры, не давая им стать самостоятельными и самокритичными в своих оценках.

*В гуманистическом общении* – происходит открытие человеком иной реальности, отличной от самого себя и своих проекций. Прежде всего- открытие реальности другого человека, его мыслей, чувств, представлений о мире и как следствие- открытие иных горизонтов окружающего мира. Мира, каким он выглядит в восприятии собеседника.

Это равноправное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению. Диалог строится на принципиально других, чем монологическое общение началах. Прежде всего- цель диалога. С одной стороны она направлена на самого человека: самопознание, саморазвитие, удовлетворение потребности в понимании. С другой стороны, цель гуманистического общения - другой человек, т. к. только отношение к другому как к ценности позволяет достичь целей, касающихся самого себя. В качестве основополагающих принципов гуманистического общения К. Роджерс выделяет следующие:

1. Конгруэнтность партнеров по общению, т. е. соответствие опыта, его осознание и средств общения, одного партнера опыту, его осознанию и средствам общения другого. Конгруэнтность актуального состояния позволяет человеку вести себя адекватно своим истинным переживаниям, т. к. они осознаются им как имеющие право на существование. Принимая ценность для другого своего личного опыта, человек не считает нужным лицемерить, лукавить с самим собой и партнером и реализует себя в общении в истинном человеческом качестве. Такая позиция открывает человека самому себя и делает его свободным в восприятии партнера, его чувств и переживаний.

2. Безоценочное восприятие личности партнера, априорное доверие к его намерениям. Как отмечают Крижанская, Третьяков, в "гуманистическом общении партнер воспринимается целью, целостно, без разделения на

ненужные функции. Речь идет о принятии другого в качестве некоторой безусловной ценности. Принятие другого связано с доверием, готовностью самому раскрыться навстречу другому, стать для него некоторым «объектом переживания», моментом личного опыта.

3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение. Человек самой возвышенной души и человек нравственно падший равны друг другу в своей истинной человеческой сути, в одном раскрытой, развившейся, в другом ещё дремлющей, но живой.

4. Проблемный, дискуссионный характер общения, разговор на уровне точек зрения и позиций, а не на уровне аксиом и вечных истин. Диалог разрушается там, где партнер переходит на язык догм, где нет места спору, возможности не согласится. Ссылки на непререкаемые авторитеты, народную мудрость и вековые наблюдения подтачивают диалог изнутри, ведь за всеми ними собеседник часто прячет свою неготовность предъявить и отстаивать личный взгляд на проблему.

5. Персонализированный характер общения, разговор от имени собственного «Я»: «Я считаю», «Я думаю» и т.д. гуманистическое общение, как понимал его К.Роджерс, позволяет достичь большой глубины взаимопонимания, самораскрытия партнеров. Способность к такому общению – величайшее благо для человека, т.к. оно обладает психотерапевтическими свойствами, возвращает человеку психическое здоровье, уравновешенность, целостность. К.Роджерс подчеркивал в основном ту сторону гуманистического диалога, которая может быть охарактеризована как центрация психолога на клиенте, включение в его переживание и страдания. Но это лишь одна сторона диалога как психотерапевтической или педагогической технологии. Она обеспечивает понимание, но не саму готовность помочь, вывести клиента на уровень, когда ему уже не будет требоваться помощь.