

А.А.Леонтьев

Психология
для студента

Психология общения



Психология для студента

А.А.Леонтьев

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Издание второе, исправленное и дополненное

*Рекомендовано Министерством
общего и профессионального образования РФ
в качестве пособия
для дополнительного образования*

Москва
Смысл
1997

ББК 88. 5
Л47

УДК 15 9.95

Серия «Психология для студента», вып. 4.

Леонтьев А. А. Психология общения. — 2-е изд.,
испр. и доп. — М.: Смысл, 1997. — 365 с. — (Сер.
"Психология для студента", вып. 4).

Учебное пособие доктора филологических и психологических наук, академика РАО А.А.Леонтьева вышло впервые в 1974 г. тиражом менее тысячи экземпляров и, несмотря на недоступность большинству читателей, долгое время оставалось наиболее популярным пособием по этой теме и не утратило своего значения и сегодня. В настоящее переиздание включено полностью, с незначительным редактированием, издание 1974 г., а также ряд работ автора, тематически к нему примыкающих и раскрывающих проблемы общения на материале лекционной деятельности, искусства и массовой коммуникации.

Психологам и всем, изучающим общую и социальную психологию как профильные и непрофильные предметы.

ISBN 5-89357-009-X

© А.А.Леонтьев, 1974, 1997
© "Смысл", 1997
© Б.Будинас, оформление, 1997

Оглавление

Предисловие ко второму изданию	5
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ	8
Глава I	
Деятельность общения как объект научного исследования	
§1. Предмет психологии общения	10
§2. Общение и деятельность общения	26
§3. Знак и деятельность	79
§4. Языковой знак как орудие познания и общения	108
Глава II	
Психологическая обусловленность процесса речевого общения	
§1. Психологическая структура деятельности общения и место в ней процессов ориентировки	135
§2. Функционально-целевые факторы ориентировки в процессах общения	159
§3. Групповые и ролевые факторы ориентировки в процессе общения	180
§4. Ориентировка в собеседнике	199
§5. Ориентировка в ситуации и невербальные компоненты общения	210
§6. Некоторые психологические особенности исполнительной фазы деятельности общения	228
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ОБЩЕНИЕ	
§1. Понятие деятельности и понятие общения	234
§2. Социальная природа деятельности	240
§3. Место общения в системе деятельностей	246
§4. Виды общения и проблема субъекта общения	249

ЛЕКЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ	
§1. Специфика общения лектора с аудиторией.....	258
§2. Неречевые компоненты общения лектора с аудиторией	267
ОБЩЕНИЕ В МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ	
§1. Психолингвистическая модель речевого воздействия	271
§2. Радио- и телевизионная речь как вид общения	281
§3. Особенности общения по радио и телевидению.....	288
ИСКУССТВО КАК ОБЩЕНИЕ	292
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ИСКУССТВА	318
ТЕЛЕВИЗИОННОЕ ИСКУССТВО ГЛАЗАМИ ПСИХОЛОГА	351

Предисловие ко второму изданию

Книга “Психология общения” вышла первым изданием в издательстве Тартуского университета в 1974 году. Тираж ее был микроскопический — всего 750 экземпляров, и она моментально превратилась в раритет. Но это была первая монография на русском языке о психологии общения, и ее до сих пор помнят и цитируют.

Когда издательство “Смысл” предложило переиздать эту книгу для студентов-психологов, я как автор оказался в трудном положении. За более чем 20 лет (и каких лет!) психология, да и вся ситуация в стране вообще и в науке в частности, изменилась весьма основательно. Что же — переписывать всю книгу заново? Мы решили пойти по другому пути: воспроизвести текст 1974 года, дополнив его несколькими публикациями более позднего времени, показывающими, в каком направлении развивались взгляды автора книги, а также публикациями, дополняющими ее в содержательном плане (например, посвященными психологическим вопросам массовой коммуникации). Таким образом и сложилась книга, лежащая перед читателем.

В 1974 году в книге часто цитировались К. Маркс и Ф. Энгельс, да и вся концепция книги во многом опирается на философию марксизма. Не вижу никакого криминала в этом и сегодня. Так что изменений в этой части книги я не делал, если не считать чисто “косметической” правки — в нескольких местах я убрал естественные для начала 70-х годов обязательные слова и цитаты. Впрочем, мест таких оказалось на удивление мало. Я вычеркнул также два-три утверждения, от которых вскоре при-

Психология общения

щлось оказаться. Аналогичная косметическая операция произведена с текстами других публикаций.

Многие “герои” книги, бывшие тогда студентами и аспирантами, сейчас широко известны как крупнейшие специалисты. Б.Х. Бгажноков стал этнографом, доктором исторических наук и специалистом по адыгской культуре, В.С. Собкин вырос в члена-корреспондента Российской академии образования, В.К. Вилюнас — профессор факультета психологии МГУ, Ян Вальсинер уехал в Швецию и известен сейчас как крупнейший психолог и автор неплохой книги о Л.С. Выготском.

“Психология общения” трижды выходила в Германии в двух различных переводах.

Статья “Деятельность и общение” была написана по заказу редакции журнала “Вопросы философии” как первое из выступлений в задуманной редакцией дискуссии (которую позже кто-то из психологов назвал “последней дискуссией в советской психологии”). Ожидалось, что Б.Ф. Ломов сразу же ответит. Он, однако, тянул более полугодом и ответил только в номере восьмом за 1979 год (моя статья вышла в первом номере), причем довольно вяло, так что дискуссия закончилась, не успев начаться. Статья была опубликована также на японском языке.

Раздел, названный здесь “Лекционное общение”, — это отрывок из брошюры “Лекция как общение”, рассчитанной на лекторов и выпущенной обществом “Знание” РСФСР в том же 1974 году, что и “Психология общения”.

“Общение в массовой коммуникации” — раздел из коллективной монографии “Психолингвистические проблемы массовой коммуникации” (М., 1974). Первый параграф этого раздела — незначительно отредактированная статья “К психологии речевого воздействия”, впервые опубликованная в сборнике “Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации” (М., 1972). Эта статья была переведена на английский, немецкий и чешский языки.

Предисловие

Под названием “Искусство как общение” перепечатывается статья “Поэтический язык как способ общения искусством” (Вопросы литературы. 1973. № 6; статья была переведена на немецкий язык). Работа “Психологический подход к анализу искусства” опубликована в сборнике Педагогического общества РСФСР “Эмоциональное воздействие массовой коммуникации: педагогические проблемы” в 1978 году. Наконец, статья “Телевизионное искусство глазами психолога” вышла в сборнике “Телевидение вчера, сегодня, завтра” (Вып. 4. М.: Искусство, 1984).

Публикуемые здесь статьи имеют отдельные “пересечения” друг с другом и с книгой “Психология общения”. Сначала я пытался от таких повторений избавиться, но это повело к нарушению композиции статей, и в конце концов я решил, что если студент прочитает важную для автора мысль несколько раз в разных контекстах, ничего страшного не произойдет.

... А теперь автор отступает и оставляет читателя наедине со своей книгой. Пусть дальше говорит она.

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

От автора

Учебное пособие, предлагаемое вниманию читателя, представляет собой курс лекций, прочитанных осенью 1973 года студентам и преподавателям Тартуского государственного университета.

В нем широко использованы более ранние публикации автора, а также материал спецкурсов “Психолингвистика” и “Психологические проблемы общения в больших системах”, прочитанных на психологическом факультете МГУ в 1968—1973 годах, лекций и циклов лекций, прочитанных в те же годы в Университете марксизма-ленинизма АОН при ЦК КПСС, в ЛГПИ им. А.И. Герцена, Институте повышения квалификации АПН СССР, в различных вузах и научных учреждениях Москвы, Минска, Таллинна, Казани, Запорожья, Ташкента, Алма-Аты. Материал, вошедший в курс и затем в книгу, обсуждался на Всесоюзном симпозиуме по общению (Ленинград, 1973), конференции “Мышление и общение” (Алма-Ата, 1973), методологическом семинаре по социальной психологии Института психологии АН СССР, на международных конгрессах по психологии (Лондон, 1969) и антропологии и этнографии (Чикаго, 1973).

Проведенный в настоящей работе анализ не является чисто теоретическим, но опирается на обширный конкретный, в частности, экспериментальный материал, частично полученный в ходе специальных исследований, осуществленных в последние несколько лет под руководством или при участии автора. Самому автору представляется особен-

От автора

но важным указать на то, что он в значительной мере опирался также и на практический опыт прикладных областей психологии общения, охарактеризованных далее; а практика, как известно, есть главный критерий истины.

Задача, стоявшая при написании пособия, была крайне непростой, так как до сих пор на русском языке, насколько нам известно, аналогичных работ не существовало. Это, однако, не служит извинением недостаткам пособия. За указание на них автор будет признателен всем читателям. Один из таких недостатков очевиден уже сейчас — это, несмотря на широко очерченный предмет психологии общения (см. главу I, § 1), известная узость рассматриваемых в книге проблем, бесспорно, не исчерпывающих содержание анализируемой в ней научной области. Именно здесь автор особенно нуждается в советах и указаниях специалистов по психологии общения.

Автор считает своим приятным долгом принести благодарность всем своим российским и зарубежным коллегам и ученикам, в общении (лично и социально ориентированном) с которыми формировались отдельные стороны концепции, изложенной в данной книге, прежде всего — сотрудникам и аспирантам Группы психолингвистики и теории коммуникации Института языкознания АН СССР и моим тартуским друзьям, особенно Х. Миккину и Я. Вальсинеру. Им я обязан и возможностью ознакомиться с некоторыми работами по проксемике и “социальной технике” общения.

И совершенно особую благодарность автор выражает А.Н. Леонтьеву, к чьей школе он причисляет себя и чьи идеи еще более 12 лет назад дали ему первый толчок к занятиям психологией общения.

Глава I

Деятельность общения как объект научного исследования

§ 1. Предмет психологии общения

Нет ни малейшего сомнения в той огромной роли, которую играет общение (как бы мы его ни определяли) в жизни и деятельности общества. Уже сам процесс социализации человеческой личности, процесс становления отдельного человека как “общественного человека” (Маркс), невозможен без общения; если его роль в этом процессе в нормальных условиях несколько замаскирована, то, скажем, при обучении слепоглухонемых она выступает с особенной ясностью¹. Однако общение есть в то же время и необходимое условие любой деятельности человека, имеющей общественную природу — а поскольку мы в соответствии с традицией советской психологии говорим о деятельности лишь тогда, когда эта деятельность социальна по существу, если не по внешним формам ее осуществления, можно утверждать вслед за ленинградским исследователем В.Н. Панферовым, что “любая человеческая деятельность невозможна вне общения”². Особенно ясно выступают эти функции общения в коллективной трудовой деятельности. Отдельную проблему, приобретающую все большую и большую ост-

¹ Мещеряков А.И. Развитие средств общения у слепоглухонемых детей//Вопросы философии. 1971. № 8; Он же. Слепоглухонемые дети: Автореф.дис. ... докт.психол.наук. М., 1971.

² Панферов В.Н. Психология общения//Вопросы философии. 1971. № 7. С. 126.

роту, составляет роль общения в коллективном познании, — то, что в работах логиков и философов нередко неточно именуется проблемой “языка науки”. Наконец, следует указать и на место процессов общения в диалектике взаимоотношений общественного и индивидуального сознания, *в психологическом воздействии* общества на его членов, — это особенно существенно в связи с лавинообразным увеличением значимости массовой коммуникации в жизни современного человека.

Так или иначе, но по существу невозможно исследовать развитие и функционирование человеческого общества, развитие и функционирование человеческой личности (не говоря уже о взаимоотношениях личности и общества), не обращаясь к понятию общения, не интерпретируя это понятие тем или иным образом и не анализируя его конкретных форм и функций в тех или иных социальных и исторических условиях. Тем более парадоксально, что понятие общения до сих пор почти не было предметом серьезного монографического рассмотрения, по крайней мере в советской (да и вообще в марксистской), научной литературе. Впрочем, и в зарубежной немарксистской науке пока не существует по-настоящему глубоких и серьезных исследований процессов общения. С этой точки зрения чрезвычайно характерна широко известная монография Ли Тайера³, где с достойной удивления скрупулезностью описываются и анализируются различные более или менее частные проблемы, связанные со структурой процессов и с функциями общения в современном американском обществе, и реферируется громадное число публикаций, однако автор принципиально отказывается не только от методологического анализа сущности общения, но даже и от самой дефиниции общения. А эта книга принадлежит к числу лучших.

³ *Thayer L. Communication and Communication Systems in Organization//Management and Interpersonal Relations. Homewood (Ill.), 1968.*

Психология общения

Еще менее благополучно обстоит дело с исследованием общения, если мы будем ограничиваться *психологической* его проблематикой. Книги и статьи на эту тему, как правило, либо не касаются собственно психологических вопросов, ограничиваясь самыми общими тезисами и не развивая их на конкретном материале⁴, либо игнорируют *общение* как таковое, подменяя исследование психологии общения анализом психологии отношений, процессов социального управления или социометрическим анализом малых групп. Характерным примером является состоявшийся в Ленинграде в конце 1970 года. Всесоюзный симпозиум по психологии общения. Насколько можно судить по опубликованным материалам⁵, именно психология общения и не была на нем представлена, если не считать трех-четырёх докладов общего характера (В.Н. Мясищев, Б.Д. Парыгин, В.Н. Куницына). Иными словами, почти не были поставлены психологические проблемы, связанные со спецификой самих процессов общения, с различным местом этих процессов в общей системе психологической деятельности человека, с психологическими факторами, определяющими их формальную и функциональную дифференциацию в различных условиях и т.д. Правда, второй аналогичный симпозиум, состоявшийся в 1973 году, носил уже принципиально иной характер.

По-видимому, целесообразно в этой связи с самого начала представить предмет психологии общения, как он понимается нами, с тем, чтобы полнее вскрыть значимость этой проблематики для общей психологии.

⁴ *Parry J. The Psychology of Communication. N.Y., 1967.*

⁵ *Куницына В.Н., Алемаскин М.А. Всесоюзный симпозиум по психологии общения // Вопросы психологии. 1971. №3; Социально-психологические и лингвистические характеристики форм общения и развития контактов между людьми // Тез. Всесоюзн. симпозиума. Л., 1970.*

“Общение составляет как бы внутренний механизм жизни коллектива (или социальной группы)”⁶. Не передача информации, а взаимодействие с другими людьми как внутренний механизм жизни коллектива. Не передача информации, а именно обмен (выражение Маркса!) идеями, интересами и т.п. и формирование установок, усвоение общественно-исторического опыта⁷. Не изучение использования общения в деятельности социальной группы (это предмет отнюдь не психологии общения, а социологии!), а исследование самого общения в его становлении и динамике, его механизмов и средств как части деятельности общения. И наконец, что особенно важно, — анализ взаимоотношений общения с другими видами деятельности человека, прежде всего с практической и познавательной деятельностью, — все это и образует собственный предмет психологии общения.

Итак, психология общения — это раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества. Говоря здесь о психологической специфике, мы имеем в виду, что процессы общения в принципе могут быть рассмотрены не только под психологическим, но и под иными углами зрения — социологическим, лингвистическим и т.п. Ограничивая предмет психологии общения, мы можем выделить (вслед за Б.Ф. Ломовым) следующие основные проблемы, ее интересующие (хотя рискуем не исчерпать этим ее проблематику!): а) психологические функции общения; б) формирование и функционирование

⁶ Ломов Б.Ф. Состояние и перспективы развития психологии в СССР в свете решений XXIV съезда КПСС // Вопросы психологии. 1971. № 5. С. 18.

⁷ Буева Л. П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968. С. 112; Ковалев А.Г. Взаимовлияние людей в процессе общения и формирования общественной психологии // Ученые записки ЛГПИ им. А.И. Герцена. Т. 254. С. 8—9.

Психология общения

механизмов и средств общения в их зависимости от функций общения, от особенностей личности и от других психологических факторов; в) взаимоотношение общения с другими аспектами психической жизни человека и с особенностями личности⁸.

В последние десятилетия возник (или по крайней мере приобрел общественную значимость) целый ряд практических областей, остро нуждающихся в теоретической разработке именно так понимаемой психологии общения и прежде всего — общения речевого. Сюда относится, например, оптимизация деятельности средств массовой информации и пропаганды: радио, телевидения и т.д. Эта область сейчас интенсивно развивается, и неразработанность общих проблем психологии общения начинает остро ощущаться в ней⁹. Другой важной областью, значение которой лишь сравнительно недавно стало оцениваться по достоинству, является реклама, прежде всего — экспортная реклама; можно сказать, что здесь психология общения получает не только идеологический, но и экономический “выход”. С общей тенденцией к совершенствованию и последовательному научному обоснованию процессов социального управления связан растущий интерес к психологии публичного выступления (“ораторской речи”). Это совершенно новая для нашей психологической науки область представлена в настоящее время лишь единичными работами, чаще всего не исследовательского, а рекомендательно-методического характера. Целый ряд прикладных задач возник в связи с необходимостью практического учета взаимоотношений общения и особенностей личности и активного управления этими взаимоотношениями со стороны общества; чтобы не перечислять все пробле-

⁸ Ради исторической справедливости необходимо указать, что первым, кто сформулировал в советской психологии такую концепцию предмета психологии общения, является *А.А. Брудный*.

⁹ *Шерковин Ю.А.* Психологические проблемы массовых информационных процессов. М., 1973.

мы этого рода, ограничимся лишь одной из них — проблемой использования общения как важнейшего источника информации об особенностях личности и об эмоциональном состоянии говорящего, которая одновременно возникла в таких различных сферах, как судебная, военная и космическая психология. Можно указать также на рост интереса к проблематике общения в медицине, в частности в психиатрии; на проблемы этого рода, возникающие в методике и практике обучения русских иностранному языку и иностранцев — русскому (в последнем случае мы имеем даже специальную научную область в рамках методики обучения, не вполне точно называемую страноведением и в значительной мере охватывающую именно различные аспекты общения в условиях обучения языку)¹⁰. Одним словом, потребность в разработке теоретических проблем психологии общения ощущается достаточно остро.

“Язык есть важнейшее средство человеческого общения”¹¹. Уже поэтому в центре наших исследований общения должно, несомненно, стоять *речевое* общение. С другой стороны, именно проблемы, связанные с речью, приобрели сейчас особенную практическую значимость, как это видно хотя бы из сказанного выше. И наконец, речевое общение бесспорно является не только наиболее сложной и наиболее совершенной формой общения, но и формой наиболее специализированной (см. ниже); это позволяет рассматривать речь (речевое общение) как такую форму общения, где общие психологические закономерности процессов общения выступают в наиболее характерном, наиболее обнаженном и наиболее доступном исследованию виде. Именно поэтому в качестве основного пред-

¹⁰ Верецагин Е.М., Костомаров В.Г. Страноведческий аспект преподавания русского языка иностранцам (к постановке вопроса)//Русский язык за рубежом. 1971. № 1; Язык и культура. М., 1973.

¹¹ Ленин В.И. Полн. собр. сочинений. Т. 5. С. 259.

Психология общения

мета анализа в настоящей работе выбрано именно речевое общение.

До самого последнего времени оно не было предметом специального исследования в психологии. Конечно, психология речи имеет за собой не менее чем столетнюю традицию. Однако речь рассматривалась психологами в предшествующие десятилетия крайне ограниченно и односторонне. Такое рассмотрение в подавляющем большинстве случаев сводилось к одной из двух трактовок. Либо речь рассматривалась как механическое внешнее проявление (актуализация) психических функций, процессов и свойств, лежащих, образно говоря, “за” речью; такое понимание ясно прослеживается, например, у В. Вундта, прямо писавшего: “язык... так же выражает внутреннюю жизнь, как пантомима, но выражает ее гораздо полнее последней, и... сверх того менее ограничивается индивидуальной сферой, но тотчас переходит в совокупность индивидуумов, ее предполагая и на нее действуя”¹². Либо речь трактуется как самостоятельная психическая активность индивида, замкнутая в своей мотивационной, целевой и содержательной сфере. Такое понимание (не исключающее, впрочем, первого) может предполагать, конечно, очень различную интерпретацию самой природы этой психической активности — от определения языка у Э. Вейса как “формы поведения, благодаря которой индивидуум приспосабливается к социальной среде”¹³,

¹² Вундт В.В. Душа человека и животных. СПб., 1868. Т.1. С. 52. Ср. (через сто лет!) определение речи Ф. Кайнцем как “...психофизической деятельности, ставящей ряд телесных органов центрального и периферийного характера на службу целям облечения в звуковую форму духовно-мыслительных концептов” (Kainz F. Zum Aufbau der Sprache//Beitrag zur Einheit von Bildung und Sprache im geistigen Sein. Festschrift zum 80. Geburtstag von E. Otto. Berlin, 1957. S. 330).

¹³ Weiss A.P. Linguistics and Psychology//Language. 1925. Vol. 1, № 2. P. 52.

определения, дальше которого в сущности так и не ушел американский бихевиоризм, несмотря на все попытки модернизировать свою позицию и привести ее в соответствие с современным уровнем конкретно-психологических и конкретно-лингвистических исследований речи, — до теории “речевого поступка” В.А. Артемова.

Первым принципиально важным шагом в направлении создания психологии речевого общения как части психологии общения и тем самым как относительно самостоятельной части общей психологии было появление в 50-х годах так называемой “психолингвистики”. Эта междисциплинарная область с самого начала поставила перед собой задачу раскрытия внутренней психологической организации речи. В число проблем, которыми она занимается, входят, в частности: система уровней психофизиологической организации речевой способности; оперативные единицы речеобразования и восприятия речи; номенклатура, взаимосвязь и взаимозависимость отдельных операций в процессах порождения и восприятия речи и многое другое¹⁴. В короткий срок (10—12 лет) психолингвистика не только сформировалась как довольно мощное направление в США, где она впервые возникла, но и распространилась практически по всему миру (сейчас серьезные исследования в этой области опубликованы в Канаде, Англии, Норвегии, Голландии, ФРГ, ГДР, Польше, Чехословакии, Венгрии, Румынии, Болгарии, Италии, Франции, Индии, Японии, Австралии, Израиле). Несомненно, большую роль в этом распространении сыг-

¹⁴ Сошлемся здесь на некоторые ранее опубликованные наши работы, из которых можно почерпнуть дальнейшую информацию о психолингвистике: Психолингвистика. Л., 1967; Язык, речь, речевая деятельность. М., 1969; Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. М., 1969. См. также: Теоретические проблемы психолингвистического моделирования речевой деятельности: Дис. ... д-ра филологических наук. М., 1968.

Психология общения

рали практические потребности; не случайно основная часть экспериментальных психолингвистических исследований в США, как явствует из публикаций, финансируется различными фондами и организациями отнюдь не благотворительного характера.

С начала 60-х годов психолингвистика распространилась и в СССР. Совершенно естественно, что здесь она развивалась в соответствии с отечественной психологической традицией; общеизвестно, что как раз в советской психологии исследование речи с самого начала привлекало пристальное внимание и интерес крупнейших ученых: Л.С. Выготского, С.Л. Рубинштейна, Д.Н. Узнадзе. Несмотря на все различия во взглядах этих трех замечательных советских психологов и психологических направлений, которым они положили начало (в частности, в их взглядах на речь), их объединяет общее для советской психологии *понимание речи как органического звена* в системе деятельности человека. Поэтому психолингвистика в СССР развивалась в основном как часть более общей психологической теории деятельности, а речь с самого начала понималась как “речевое действие”, подчиненное задачам, функциям и структуре обслуживаемой ею неречевой деятельности.

Однако рамки психолингвистики — даже если понимать ее расширительно, как это делается в советской психологической науке — не могут исчерпать теоретической проблематики речевого общения. Психолингвистика *принципиально* ориентирована на исследование того звена речевого общения, тех факторов этого общения, которые носят индивидуальный и в то же время универсальный характер. Иначе говоря, она интересуется структурной организацией и закономерностями функционирования функциональных систем, обеспечивающих осуществление речи и речевого восприятия (или, как принято говорить в советской психолингвистике, структурой языковой способности человека). Однако в ее теоретической системе не находится места ни для учета социальных функций общения, его природы и места в общей системе деятельности общества (и индивида

как члена этого общества): в этом смысле она слишком индивидуальна; ни для учета личностных особенностей — в этом смысле она слишком универсальна. Это сознают и многие представители самой психолингвистики. Существенно, однако, указать, что концептуальная система психолингвистики является открытой в одних ее направлениях, что создает возможность расширять и углублять ее проблематику, не производя коренной “ломки” уже сделанного (так обстоит дело, в частности, в советской психолингвистике); в то же время в других ее направлениях эта концептуальная система закрыта, она в принципе не допускает коренного пересмотра. Так происходит, в частности, в “трансформационалистском” направлении в психолингвистике США, возглавляемом Н. Хомским и Дж. Миллером.

Так или иначе, перед нами встает задача развить то, чем располагает ныне советская психолингвистика, в сторону учета социальных, с одной стороны, и личностных, с другой стороны, факторов речевого общения. Естественно, что сделать это можно по-разному, — сама социальность, как известно, может пониматься весьма различно. И здесь особенно важным представляется не ограничивать понимание социальности языковых явлений, прочно утвердившееся в науке о языке еще со времен Ф. де Соссюра (т.е. Э. Дюркгейма, взгляды которого де Соссюр излагал в этой части своего “Курса общей лингвистики”) и определяющее ныне большинство направлений в так называемой “социолингвистике” — именно, пониманием, сводящим социальное начало в речевой деятельности к разного рода *социальным взаимоотношениям* говорящих индивидов, каждый из которых берется как *внесоциальная* реальность. Подобное понимание подверг правильной и обоснованной критике известный лингвист Р.А. Будагов¹⁷. Конечно, не это главное: сле-

¹⁷Будагов Р. А. История слов в истории общества. М., 1971. С. 63. Ср.: Watzlawick P., Beavin J., Jackson D. Pragmatics of Human Communication. N.Y., 1967, где авторы особо подчеркивают неправильность рассмотрения общающихся индивидов как “искусственно изолированных монад”.

Психология общения

дую известной мысли Маркса, мы должны искать социальное начало прежде всего не *вне, а внутри* личности говорящего человека, понимать самую *психологию* общения как социальную — не по названию, а по существу. Такой подход традиционен для советской психологии и вообще свойственен марксистской психологической науке.

Важнейшая задача психологии общения в нашей стране — последовательно интерпретировать общение, и прежде всего речевое общение, под углом зрения психологической теории, уделив особое внимание тому аспекту, который в большинстве зарубежных направлений исследования речи игнорируется — *взаимоотношениям личности и общества через посредство речи.*¹

Думается, что уже само понятие общения нуждается если не в пересмотре, то по крайней мере в основательном анализе. Не секрет, что подавляющая часть имеющихся в научной литературе определений общения или коммуникации сводится исключительно к идее передачи чего-то от кого-то кому-то, к идее обмена (языковыми высказываниями, знаниями, информацией и т.д.). Иными словами, общение трактуется почти исключительно как *интериндивидуальный* процесс! Автор популярной за рубежом (и уже цитированной нами выше в другой связи) книги по психологии общения Джон Парри прямо считает, что “осуществлять коммуникацию значит передавать сообщение”¹⁸. “Социальная психология” Т. Ньюкома и его соавторов, говоря об “отношении, в котором находится информация, которой располагают лица, участвующие во взаимодействии”, определяет коммуникацию как “процесс, в ходе которого это отношение изменяется”¹⁹, т.е. происходит передача информации от одного

¹⁸ Parry J. The Psychology of Human Communication. N.Y., 1967. P. 9.

¹⁹ Цит. по польскому переводу: Newcomb Th. M., Turner P.H., Converse Ph.E. Psychologia społeczna. Warszawa, 1970. S. 173. Конечно, сказанное не относится ко всем зарубежным работам.

лица к другому. И так далее. В статье ленинградского социального психолога В.Н. Панферова, содержащей множество интересных соображений и ряд принципиально новых для нашей психологии теоретических положений, общение, к сожалению, определяется почти подобным же образом: «Общение есть взаимодействие людей, содержанием которого является взаимное познание и обмен информацией с помощью различных средств коммуникаций в целях установления взаимоотношений, *благоприятных* для процесса совместной деятельности»²⁰ (курсив наш. — А.Л.).

(Совершенно не случайно, что автор в двух местах своей статьи определяет общение как своего рода «социальную экологию»: действительно, для него общение есть в первую очередь процесс взаимного приспособления субъекта общения и деятельности и социальной среды, в которой он действует и общается.)

В большинстве подобных случаев мы имеем дело с пониманием коммуникации скорее как *сообщения* (Mitteilung), чем как собственно *общения* (Verkehr)²¹. Возможно, однако, и более глубокое понимание коммуникации именно как *общения sensu stricto*. Такой подход предполагает прежде всего ясное осознание того факта, что коммуникация (общение) есть не столько процесс *внешнего взаимодействия изолированных личностей*, сколько способ *внутренней организации и внутренней эволюции общества как целого*, процесс, при помощи которого только и может осуществляться развитие общества — ибо это развитие предполагает постоянное динамическое взаимодействие общества и личности. Общество воспроизводит себя в человеке и производит человека, чтобы творить человеческий мир, порождать «овеществленную силу знания» (Маркс), обогащать социально-исторический

²⁰ Панферов В.Н. Психология общения // Вопросы философии. 1971. № 7. С. 126.

²¹ Эта мысль заимствована нами у Б.Ф. Поршнева.

опыт и, опираясь на него, делать очередной шаг вперед — точно так же, как человек воспроизводит и производит общество в своей продуктивной деятельности и в своем общении; оба они — общество и личность — только в этом двустороннем процессе и способны развиваться.

Преимущество такого подхода с особенной ясностью выступает при анализе проблем глоттогенеза (возникновения и первоначального развития речи). Именно здесь особенно важен социальный подход²². Между тем господствующие воззрения трактуют развитие языка и форм общения на ранних этапах антропогенеза прежде всего как эволюцию способности индивида к общению и развитие умения отдельных членов первобытного человеческого коллектива “перекинуть мостик” от одной личности к другой. Как субъект глоттогенеза (антропогенеза вообще) в этом случае выступает не общество, а индивид как носитель определенных психологических, физиологических, анатомических характеристик; общество же оказывается продуктом взаимодействия индивидов и только. С внечеловеческой, природной действительностью для рассуждающих так ученых взаимодействует именно индивид как биологическое существо, а не общество.

Такое, — к сожалению, очень распространенное, — представление отразилось даже в русском переводе “Роли труда” Ф. Энгельса, в том его месте, где говорится, что у формирующихся людей возникла потребность что-то сказать друг другу. Ведь когда мы употребляем термин “потребность”, то имеем в виду прежде всего естественную потребность типа голода или жажды, имеющую биологический характер и совершенно не обязательно детерминированную социально. У Энгельса сказано иначе, чем в русском переводе, и его мысль глубже. Она выражена так: “...die werdenden Menschen kamen dahin, daß sie einander

²² Леонтьев А.А. Проблемы глоттогенеза в современной науке // Энгельс и языкознание. М., 1972.

etwas zu sagen hatten"²³ (курсив наш. — А.Л.). Это буквально означает: они "...пришли к тому, что у них появилось что сказать друг другу". Иными словами, Энгельс имеет в виду *содержание* общения, а не сам факт общения: общение оказывается детерминированным социально со стороны своего содержания. Слово же "потребность" (*das Bedürfnis*) появляется у него лишь в следующей фразе, где нужно было противопоставить "потребность" — "органу". Кстати, из всего контекста статьи видно, что это — метафора: потребность сама по себе не может создать органа — его создает деятельность (как это произошло с рукой)²⁴. Так или иначе, но нельзя ставить проблему глоттогенеза, не рассматривая функций коммуникации в первобытном обществе.

Эта мысль четко выражена Марксом и Энгельсом в "Немецкой идеологии", где указывается, что, с одной стороны, "ограниченное отношение людей к природе обуславливает их ограниченное отношение друг к другу, а их ограниченное отношение друг к другу — их ограниченное отношение к природе"; с другой же стороны, "подобно сознанию, язык возникает лишь из настоящей необходимости общения с другими людьми. Сознание, следовательно, уже с самого начала есть общественный продукт"²⁵. Таким образом, налицо единство трех сторон: специфики деятельности (отношение к природе), специфики общения (отношение друг к другу) и специфики

²³ *Engels F. Anteil der Arbeit an der Menschwerdung des Affen.* Berlin, 1957. S. 8.

²⁴ Для того, как понимал Энгельс антропогенез, важна и еще одна особенность текста, потерянная в переводе: *die werdenden Menschen* — это не столько "формирующиеся", сколько "становящиеся" в философском смысле люди. А значит, для Энгельса они — на рассматриваемой им ступени — *еще не люди*.

²⁵ Новая публикация первой главы "Немецкой идеологии" К. Маркса и Ф. Энгельса // Вопросы философии. 1965. № 10. С. 93.

Психология общения

сознания. Конечно, доминирует здесь развитие системы отношений к природе, взаимодействия человека с внечеловеческой действительностью, прежде всего в форме трудовой деятельности. Развитие труда ведет за собой развитие взаимоотношений в трудовом коллективе, а оба этих процесса непосредственно обуславливают появление новой формы психического отражения действительности формирующимся человеком — сознания и языка как общественно отработанной системы, конституирующей человеческое сознание.

Самое интересное, однако, что, раз возникнув, оба этих феномена — принципиально новые отношения между трудящимися индивидами, давшие начало обществу, и принципиально новая форма психического отражения действительности, которую мы привыкли называть сознанием, — оказывали революционизирующее влияние и на взаимодействие человека с природой, с внечеловеческой действительностью. Поэтому-то особенно важно фиксировать триединый характер описываемого процесса, подчеркнув, что развитие языковой способности человека — глоттогенез — связан с развитием форм и способов общения. Эту сторону вопроса удачно охарактеризовал А.Г. Спиркин, сказав, что “язык опосредствует связь индивида с природой через связь с коллективом”²⁶. Напомним в этой связи, что “люди, вступая в общение, вступают в него как сознательные существа”²⁷.

Так или иначе, но не подлежит никакому сомнению, что изучать общение, в том числе (и особенно!) процессы формирования общения можно, только имея определенное представление о социальной структуре и социальной психологии общества, в частности — первобытного трудового коллектива. Общение, коммуникация есть не только и не столько взаимодействие людей в обществе, сколько — прежде всего! — взаимодействие людей как членов

²⁶ Спиркин А.Г. Происхождение сознания. М., 1960. С. 189.

²⁷ Ленин В.И. Полн. собр. сочинений. Т. 18. С. 343.

общества. Применительно к первобытному коллективу можно сформулировать это так: речь — это не столько общение *во время* труда, сколько общение *для* труда. Права Л.П. Буева, когда указывает, что главный “методологический просчет... заключается в том, что процесс общения рассматривается вне всякой связи с характером общественных отношений, в отрыве от качественного социального содержания форм общения”²⁸.

В связи со сказанным представляется принципиально важным указать на одно место в “Философских тетрадах” В.И. Ленина, до сих пор не привлекавшее к себе внимания психологов, опять-таки благодаря неточности перевода. Делая выписки из “Лекций по философии истории” Гегеля (естественно, на языке оригинала), В.И. Ленин выписал в свою тетрадь формулировку Гегеля, звучащую в переводе следующим образом: “*Речи... суть действия, происходящие между людьми*”²⁹ (курсив наш. — А.Л.). Уже здесь обращает на себя внимание трактовка речевого общения как системы речевых *действий*, речевых *поступков* (Handlungen). Однако если мы обратимся к оригиналу Гегеля, то поймем, почему эта мысль привлекла внимание В.И. Ленина: “Reden sind Handlungen unter Menschen”³⁰ (курсив наш. — А.Л.). Смысл этой фразы иной, чем в переводе. “Речи” здесь не действия *между* людьми, это не межличностное общение; это действия, происходящие “среди” людей, *в среде людей*, в коллективе людей.

Охарактеризованный выше подход к общению положен в основу психологической концепции, изложенной в дальнейшем тексте работы и в особенности во второй ее главе.

²⁸ Буева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968. С. 113—114.

²⁹ Ленин В.И. Полн. собр. сочинений. Т. 29. С. 281. Ср.: Гегель Г.В.Ф. Собр. сочинений. Т. VIII. С. 4.

³⁰ Hegel G.W.F. Werke. B., 1840. Bd. IX. S. 55.

Анализ вопросов психологии речевого общения требует обращения к ряду теоретических проблем, не носящих узко психологического характера, но органически входящих в психологическую проблематику, анализируемую нами в настоящей работе. Многие из этих проблем пока не получили в советской науке общепринятого освещения и удовлетворительного разрешения. В их числе: знак и деятельность; знак и общение; взаимосвязь врожденного и приобретенного в формировании общения; иерархия форм общения; общение как процесс и специализированная деятельность общения и т.п. Мы вынуждены были обратиться к более или менее детальному анализу и этих проблем.

§ 2. Общение и деятельность общения

В современной науке об общении существует столь огромное количество несовпадающих определений общения (коммуникации), что вопрос о дефиниции этого понятия становится, можно сказать, самостоятельной научной проблемой. Известный американский теоретик общения Фрэнк Дэнс попытался систематизировать такие определения³¹: в результате были выявлены три основных “переменных”, три признака, по которым наблюдается основное *понятийное* расхождение между разными авторами: это 1) уровень анализа, 2) наличие или отсутствие интенции со стороны коммуникатора, 3) наличие нормативной оценки акта общения (“хорошее — плохое” или “успешное — неуспешное” общение)³².

³¹ Ему удалось насчитать 96, причем он, по-видимому, учитывал лишь работы на английском языке и лишь вышедшие до 1969 г. См.: *Dance F.E.X. The "Concept" of Communication// Journal of Communication. 1970. Vol. 20, № 2.*

³² Там же. С. 208.

Если попытаться определить нашу позицию в вопросе об общении в этих координатах, мы прежде всего должны подчеркнуть, что *общение является для нас одним из видов деятельности*³⁴. Это не означает, что общение во всех случаях выступает как самостоятельная деятельность (см. ниже); важно, что оно может быть таковой, хотя может выступать и как компонент, составная часть (и одновременно условие) другой, некоммуникативной деятельности. И если понимать общение как деятельность, то очевидно, что для нас аксиомой являются, во-первых, его интенциональность (наличие специфической *цели*, самостоятельной или подчиненной другим целям; наличие специфического *мотива*); во-вторых, его результативность — мера совпадения достигнутого результата с намеченной целью; в-третьих, нормативность, выражающаяся прежде всего в факте обязательного *социального контроля* за протеканием и результатами акта общения, — вопрос, частично затронутый нами в тексте работы, но не получивший в ней детального рассмотрения.

Что касается уровня анализа в трактовке общения, то, чтобы определить позицию психологии общения в этом вопросе, нам придется сразу ввести ряд категорий, в системе которых общение должно найти надлежащее место. Эти категории суть: 1) деятельность, 2) взаимодействие (интеракция), 3) общение, 4) взаимоотношение, 5) общественное отношение.

Когда мы говорим о деятельности как социальном феномене, о социальной деятельности, то при этом нас интересует и существенна для нас прежде всего ее на-

³⁴ Воспользуемся случаем, чтобы обратить внимание читателя на одну терминологическую тонкость: мы всюду говорим об общении, а не о коммуникации, чтобы не вносить в свое изложение все те нежелательные коннотации, которые связаны в современной науке с этим последним термином (теория коммуникации = теория связи = теория передачи информации по каналу связи).

Психология общения

правленность на объект (продукт, результат), ее объективное содержание. Например, когда идет речь о коллективной трудовой деятельности (далее мы будем рассматривать именно этот случай), нас интересует процесс труда, объект (результат) трудовой деятельности, наконец, субъект или субъекты труда как носители соответствующих способностей, навыков, умений, как личности, в сознании которых тем или иным образом отражены (и определяют их деятельность, причем не только непосредственно трудовую!) производственные и надстраивающиеся над ними иные общественные отношения, характерные для данного социально-экономического уклада, для данного этапа развития общества. Производственный коллектив занимает нас здесь именно как *производственный*, разделение труда — как разделение *труда* и т.д.

Можно, однако, подойти к коллективной производственной деятельности и под несколько иным углом зрения, рассматривая, какая организация трудового коллектива обеспечивает результативность совместного труда (в частности, эффективное распределение трудовых обязанностей). При этом мы столкнемся с тем фактом, что существуют определенные типы такой организации, которые эффективны независимо от конкретного содержания деятельности. Этот факт и является основой для выделения самостоятельной категории взаимодействия. Производственный коллектив поворачивается здесь к нам, так сказать, своей “коллективной” стороной.

Но можно идти в том же направлении и дальше, занимаясь не тем в организации совместной деятельности, что обеспечивает ее потенциальную эффективность, а тем, *какими способами достигается* эта оптимальная организация, какие процессы, происходящие в производственном коллективе, приводят к формированию такой организации, обеспечивают ее поддержание и являются каналом, через который не непосредственно производственные факторы влияют на ее изменение. Это и будет подход с точки зрения *общения*.

Таким образом, взаимодействие (интеракция) опосредованно общением. Благодаря общению люди могут вступать во взаимодействие. Иначе, взаимодействие, интеракция — это коллективная деятельность, которая рассматривается нами не со стороны содержания или продукта, а в плане социальной ее организации. Что касается общения, то это один из факторов интеракции или, если быть более точным, — совокупность таких факторов (ср. психический и социальный контакт у Я. Щепаньского³⁵, телесный и информационный контакт у М. Аргайла³⁶ и т.д.). Эти факторы “становятся коммуникативными, когда они используются в ситуациях взаимодействия”³⁷.

Но для правильной квалификации общения совершенно необходимо четко представлять себе и действительное соотношение понятий отношения, общения и деятельности. Мы постараемся показать в дальнейшем, что общение может быть трактовано как реализация или актуализация общественного отношения (причем в двух аспектах: как процесс такой актуализации и как ее условие или способ). Что касается деятельности, то она является тем, в чем актуализуется общественное отношение, психологическим содержанием процесса общения; в этом и только в этом смысле можно разграничивать общение и взаимодействие (интеракцию): еще раз подчеркнем, что это последнее есть деятельность, рассматриваемая как взаимодействие, т.е. деятельность, рассматриваемая в аспекте “внешних” социальных форм ее осуществления³⁸. С другой стороны, следует,

³⁵ Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. М., 1969.

³⁶ Argyle M. The Psychology of Interpersonal Behaviour. L., 1967.

³⁷ Шибутани Т. Социальная психология. М., 1969. С. 126.

³⁸ И, далее, именно через посредство общения деятельность влияет на общественные отношения людей, можно сказать, через ступень взаимоотношений. Ср. положение из “Немецкой идеологии” о “личном поведении индивида”, которое “одновременно существует как независимая от него созданная общением сила, превращаясь в общественные отношения” (Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 3. С. 234.) — Выделено нами. — А.Л.

Психология общения

на наш взгляд, разграничивать понятие *общественного отношения* и его “личностный”, психологический коррелят; возникающий в реальном процессе общения как производное от его психологической организации, а именно *взаимоотношение*³⁹. Поэтому нам представляется в основном верной, хотя и не вполне точной формула В.Н. Мясищева, согласно которой “взаимоотношение” является внутренней личностной основой взаимодействия, а последнее — реализацией или следствием и выражением первого”⁴⁰.

Выше, в предыдущем параграфе, мы уже очертили наше понимание предмета психологии общения, тот круг проблем, который относится к компетенции психологической науки. Очевидно, что общение может в принципе рассматриваться и в других аспектах, и прежде всего — в плане социологическом и в плане общепсихологическом.

Социологический аспект понятия общения предполагает изучение внутренней динамики структуры общества и ее взаимосвязи с процессами общения. В конечном счете любое общение, будь оно социально или личностно ориентированным (см. об этом ниже) — разумеется, если в этом общении актуализируются общественно значимые отношения между людьми, — отражается на социологическом уровне: в этом, с нашей точки зрения, оправдание самого факта существования различных форм человеческого общения. Здесь можно провести известную параллель с функциями общения в животных сообществах, но если в мире животных общение отдельных особей и отдельных сообществ друг

³⁹ *Тарасов Е.Ф.* Социальное взаимодействие в речевом общении//Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. М., 1972. С.10; *Бгажноков Б.Х.* Психолингвистические проблемы речевого общения (личностно и социально ориентированное речевое общение): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1973. С. 9—10.

⁴⁰ *Мясищев В.Н.* Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека//Психологическая наука в СССР. М., 1960. Т. 2. С. 115.

с другом имеет односторонне направленный характер и подчинено задачам сохранения и самовоспроизведения вида, то у человека — в силу качественной специфики человеческого общества и связанного с ним способа взаимоотношения с действительностью — общение двусторонне направлено: оно, так сказать, “работает на общество” не только непосредственно, но и — как правило — через то или иное изменение в сознании и в деятельности членов этого общества. Кроме того, человеческая деятельность как деятельность, опосредованная миром орудий и миром “психологических орудий” (Выготский), активна и полифункциональна, и функции общения отнюдь не сводятся в ней к обеспечению чисто биологического выживания человеческого коллектива; следуя многообразию форм деятельности, общение участвует в различных формах активного воздействия человека на природу и тем выступает как целый пучок разнонаправленных факторов социальной жизни человечества.

Мы ни в коей мере не утверждаем, что любой акт общения имеет непосредственный социологический “выход”, прямой смысл для общества, или тем более ведет к изменениям в его социальной структуре. Дело обстоит, конечно, гораздо сложнее. Во-первых, социологически едва ли не более важным, чем изменение в социальной структуре, является поддержание существования и функционирования этой социальной структуры в целом и отдельных составляющих ее социальных групп; это поддержание осуществляется не только за счет стабильности системы коммуникации в данной общности (стабильности общения), как часто представляется социальным психологам, но и за счет стабильности системы личностных по форме существования, общественных по природе отношений или взаимоотношений, реализуемых в общении. Во-вторых, не всякий акт поведения, являющийся по внешности актом общения, является таковым с функциональной точки зрения. (Разумеется, мы не считаем афункциональными акты общения, направленные на ус-

Психология общения

тановление контакта, т.е. имеющие фатическую функцию, или направленные на уточнение или осознание средств или форм общения.) Более того: подходя к общению с социологической точки зрения, мы, видимо, вправе “выстроить” разные виды общения, выделяемые по другим критериям, в последовательный иерархический ряд в зависимости от меры социологической значимости данного вида, выделив на одном полюсе социологически наиболее нагруженные, а на другом — социологически “пустые” виды общения. В этом смысле мы можем говорить о *типовом общении*, в котором социологическая его ориентация выступила бы наиболее обнаженно; таким типовым общением, бесспорно, является непосредственное межличностное общение в процессах коллективной трудовой деятельности.

Итак, с социологической точки зрения общение может быть понято как способ осуществления внутренней эволюции или поддержания *status quo* социальной структуры общества, социальной группы или отдельной общности — в той мере, в какой эта эволюция вообще предполагает диалектическое взаимодействие личности и общества, невозможное без общения⁴¹.

Здесь возникает, однако, вопрос: можно ли говорить об общении как предмете социологии? Иными словами, существует ли социология общения как самостоятельная научная область? Думается, что ее существование следует поставить под сомнение. Возможны два различных подхода к исследованию общения. Мы можем рассматривать процессы общения в их конкретно-исторической специ-

⁴¹ Существенно заметить, что это понимают и многие западные философы и социологи, иногда очень далекие от марксизма. Сошлемся хотя бы на одного из вождей “общей семантики” С. Хайакаву (ср.: *Hayakawa S.I. Language in Thought and Action*. 2. ed. N.Y., 1964. P.14). Ср. идею “координации человеческой активности” как функции межличностного общения в работе: *Cushman D.P. The Development of Interpersonal Communication Theory*. Mimeo, 1972.

фике, определяемой характером взаимодействия и, в конечном счете, содержанием и особенностями социальной действительности. Тогда для нас важно не то общее, что есть в разных видах общения, а то специфическое в нем, что коренится во взаимодействии. Здесь, конечно, мы никак не обойдемся без социологии; но то в общении, что могло бы явиться предметом социологического рассмотрения, детерминировано взаимодействием. Мы можем, с другой стороны, брать общение именно как нечто специфическое, как то, что обладает относительной независимостью от взаимодействия, образует собственную систему, детерминируется специфическими факторами. И в этом случае едва ли найдется место для социологии общения как самостоятельной области: она "прибавляется" к общению, а не интерпретирует его. Но зато особой отраслью социологии, и при этом отраслью очень важной, является *социология взаимодействия*.

Можно подойти к анализу различных форм общения и с другой стороны, давая ему собственно философскую интерпретацию. Этот аспект понятия общения связан прежде всего с диалектикой развития *общественных отношений* и способов актуализации этих отношений. Чтобы раскрыть это понимание, нам придется обратиться к понятию общения (Verkehr) в работах К. Маркса и Ф. Энгельса, начав с "Немецкой идеологии"⁴².

⁴² Комментатор новой публикации первой главы "Немецкой идеологии" Г.А. Багатурия указывает, что производные от термина "общение" отражают "формировавшееся в это время у Маркса и Энгельса понятие производственных отношений" (Вопросы философии. 1965. № 10. С. 106). Это утверждение не следует понимать в том смысле, что понятие общения позже было заменено каким-то другим понятием. Во всяком случае, в "Экономических рукописях 1857—1859 гг.", как мы увидим ниже, это понятие употребляется очень широко. См. об этом также: Соковнин В.М. О природе человеческого общения. Фрунзе, 1973; Целкин А.Г. К. Маркс о диалектике социального общения // Вопросы философии и социологии. Вып. IV. Л., 1972.

Психология общения

Каждое поколение и каждый индивид застает “как нечто данное” определенную “сумму производительных сил, капиталов и социальных форм общения”⁴³. Несколькими строками выше та же мысль выражена иначе — говорится о том, что каждая ступень истории “застает в наличии” сумму производительных сил и “исторически создавшееся отношение людей к природе и друг другу” (там же). В какой мере можно отождествлять это отношение и социальные формы общения? Почему о них говорится как о синонимах, по крайней мере частичных?

В этом же месте говорится — опять-таки “через запятую”, как синоним — о передаваемой предшествующим поколением последующему “массе обстоятельств”. Ниже о них идет речь как об “условиях, при которых происходит общение индивидов”: это — “условия, при которых эти определенные, существующие в определенных отношениях индивиды только и могут производить свою материальную жизнь и то, что с ней связано” (3, 72). Но эти условия создаются самими индивидами; пометка Маркса на полях: “производство самой формы общения” (там же).

Итак, при определенных условиях, создаваемых людьми в процессе материального производства и находимых каждым новым поколением и новым индивидом как что-то фиксированное, объективное, — при этих условиях индивиды, находящиеся (“существующие”) в определенных отношениях, вступают в общение. Из этого места “Немецкой идеологии” можно сделать вывод, что для Маркса и Энгельса отношения индивидов и процесс их общения находятся в отношениях виртуального и актуального: общение — это процесс актуализации общественного отношения, превращение его из виртуальной в

⁴³ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. 2. изд. Т. 3. С. 37. Далее ссылки на это издание даются в тексте в круглых скобках (3, 37).

реальную форму, в форму “действительного отношения”, осуществляемое при определенных “обстоятельствах” или “условиях”⁴⁴.

И далее: “Эти различные условия образуют на протяжении всего исторического развития связный ряд форм общения, связь которых заключается в том, что на место прежней, ставшей оковами, формы общения становится новая, соответствующая более развитым производительным силам, а значит и более прогрессивному виду самодетельности индивидов, — форма общения, которая, à son tour, превращается в оковы и заменяется другой формой” (3, 72).

Г.А. Багатурия бесспорно прав, когда он соотносит понятие формы общения с понятием производственных отношений. Но понятие производственных отношений более узко, чем понятие общения и формы общения. Общение есть актуализация отношений: форма общения есть *способ актуализации отношений*, носящий общественный характер и исторически развивающийся; отсюда возможность синонимизации “отношения людей к природе и друг к другу” и “социальных форм общения” в *определённом контексте*. Но сами эти отношения необязательно являются производственными. Поэтому переход к новой формулировке есть не просто терминологическое переименование, а уточнение самой мысли Маркса и Энгельса, сужение понятия “формы общения” до понятия “производственных отношений” и одновременно — четкое противопоставление двух аспектов — виртуального и актуального.

В этой связи возникает естественный вопрос: а действительно ли понятие “общение” в “Немецкой идеоло-

⁴⁴ Насколько нам известно, эта мысль впервые в советской философской литературе была подчеркнута *В.М. Соковниным* (*Соковнин В.М. Общение и его средства // Сознание и общение. Фрунзе, 1968. С.10*). Позже она высказывалась и психологами, в частности В.Н. Мясищевым и В.А. Артемовым. См. также указ. выше работу А.Г. Щелкина.

гии” так широко и расплывчато, как понятие “формы общения” применительно к динамике развития этих форм? Иными словами: пользуются ли Маркс и Энгельс одним глобальным термином “общение”, не дифференцируя этого понятия?

Анализ текста “Немецкой идеологии” показывает, что в нем противопоставляются друг другу, во-первых, “внутреннее” и “внешнее” общение (3, 20). Это — общение внутри данного коллектива (конкретно — нации) и между различными коллективами, в частности, кациями, т.е. то, что мы называем внутригрупповым и межгрупповым общением.

Во-вторых, противопоставлены друг другу “материальное” и “духовное” общение. Это противопоставление содержится в широко известном месте: “Производство идей, представлений, сознания первоначально непосредственно вплетено в материальную деятельность и в *материальное общение* людей, в язык реальной жизни. Образование представлений, мышление, *духовное общение* людей являются здесь еще непосредственным порождением материального отношения людей” (3, 24). Таким образом, Маркс и Энгельс очень ясно говорят здесь о том, что возможно “материальное общение”, пользующееся как средством “языком реальной жизни”, а не специально выработанными средствами общения⁴⁵.

⁴⁵ Эта мысль Маркса и Энгельса о развитии специфических средств общения из неспецифических, о том, что средства общения генетически восходят к средствам и орудиям материальной деятельности людей, находит дополнительное обоснование в практике активного формирования сознания и деятельности слепоглухонемых детей врачами-тифлосурдопедагогами. Общение со слепоглухонемыми начинается именно с материального общения, с языка реальной жизни, и лишь далее обретает специфические коммуникативные средства, свой собственный язык. См.: *Мещеряков А.И.* Слепоглухонемые дети: Автореф. дис. ... д-ра. психол. наук. М., 1971.

В-третьих, вводится понятие “универсального” и “мирового” общения (3, 33—34). Оно, однако, развивается гораздо ниже, где универсальное общение противопоставлено “ограниченному”. Что стоит за этими терминами? “Всякое общение до сих пор было только общением индивидов при определенных условиях, а не индивидов как “индивидов” (3, 66). Этих условий два: частная собственность и труд. В чем важность этого тезиса? В том, что за ним стоит идея *социальной природы* общения. Ведь производительные силы “становятся действительными силами лишь в общении и во взаимной связи этих индивидов” (3, 67). Люди вынуждены общаться, чтобы производить, а производить они вынуждены, чтобы “обеспечить свое существование” (там же). Ограниченное общение скрывает “самодеятельность” индивидов; отсюда необходимость универсального общения, “превращение прежнего вынужденного общения в такое общение, в котором участвуют индивиды как таковые” (3, 69). Но покуда такое положение не достигнуто, общение есть способ “уравновешивания” в процессе производства того факта, что “индивиды совершенно подчинены разделению труда и поэтому поставлены в полнейшую зависимость друг от друга” (3, 66). Это — путь к временному объединению разделенных индивидов в процессе производства. Таким образом, субъектом общения в строгом смысле является не изолированный индивид, а социум, общество, общественный коллектив или общность. Да и само общение подчинено отнюдь не абстрактной потребности общения; оно социально детерминировано со стороны содержания общения.

Наконец, различаются “прямое” и “косвенное” общение (3, 440).

Значительно ниже, в главе “Лейпцигский собор”, Маркс и Энгельс обращаются к рассмотрению еще одной стороны проблемы общения, имеющей для нас исключительную важность — а именно, к соотношению личности и общества. Здесь отмечается, во-первых, что “личное

Психология общения

поведение индивида неизбежно претерпевает овеществление, отчуждение, и одновременно существует как независимая от него, созданная общением сила, превращаясь в общественные отношения” (3, 324). Здесь взаимоотношение всех трех категорий ясно видно: общение превращает “личное поведение” в общественный факт; а общественное отношение есть то, что через посредство общения превращается в один из аспектов личности, одну из “сторон личного развития индивидов”, как говорится страницей ниже по несколько иному поводу.

Крайне важен тезис Маркса и Энгельса, что “материальная жизнь индивидов, их способ производства и форма общения взаимно обуславливают друг друга” (3, 322). Эта мысль развивается ими дальше следующим образом: “Индивиды вступали в общение между собой как индивиды, находящиеся на определенной ступени развития своих производительных сил и потребностей, и так как это общение, в свою очередь, определяет производство и потребность, то именно личное, индивидуальное отношение индивидов друг к другу, их взаимное отношение в качестве индивидов создают и повседневно воссоздают существующие отношения. Они вступают в общение друг с другом в качестве того, чем они были” (3, 439—440). Здесь опять-таки общение рассматривается двояко: как процесс и как условие (способ) актуализации отношений.

Таким образом, главным выводом из рассмотрения “Немецкой идеологии” в плане развиваемой ее авторами теории общения являются три основных тезиса:

а) иерархия форм общения; возможность выделения разновидностей общения по различным критериям, историческое развитие форм общения, например от материального к духовному;

б) понимание общения как процесса превращения общественного отношения из виртуальной в реальную, “действительную” форму, осуществляемого при определенных обстоятельствах;

в) в этой связи двоякая трактовка общения: как процесса (процесса актуализации) и как условия (способа актуализации).

Если придерживаться изложенной здесь концепции, то любая общественная деятельность человека является в известном смысле общением. Эта идея "тождества общения и активности"⁴⁶ есть одно из важнейших положений марксизма. Ведь "общественных отношений нет вне деятельности. Они реализуются в самой деятельности и развиваются только в процессе общественно-исторической практики"⁴⁷. Поэтому понятие общения должно быть для наших целей сужено. И прежде всего, по-видимому, целесообразно разделить понятие материального общения и духовного общения. В первом случае мы имеем дело с реализацией отношений — в том числе, по-видимому, и идеологических отношений — в процессе трудовой, продуктивной деятельности. Здесь "духовное общение" людей, — если оно присутствует, — является "еще непосредственным порождением их материальных действий"⁴⁸. Во втором случае мы сталкиваемся с иными, не непосредственно производственными формами реализации отношений; но эта реализация не обязательно предполагает адекватную этим отношениям деятельность. Скажем, первобытная магия может отражать — и, судя по этнографическим данным, действительно отражает — не только религиозные отношения, но гораздо более сложный ком-

⁴⁶ Батищев Г.С. Деятельностная сущность человека как философский принцип//Проблема человека в современной философии. М., 1969. С. 95. Впрочем, здесь правильнее было бы говорить о "единстве", а не о "тождестве".

⁴⁷ Лармин О.В. О структуре общественных отношений//Очерки методологии познания социальных явлений. М., 1970.

⁴⁸ Новая публикация первой главы "Немецкой идеологии" К.Маркса и Ф.Энгельса//Вопросы философии. 1965. № 10. С. 87 (далее обозначается в тексте следующим образом: ВФ. № 10. С. ...).

Психология общения

плекс общественных отношений; в частности нравственные, эстетические и т.д. Поэтому совершенно неправомерно при анализе первобытных форм общественной деятельности человека (или, если угодно, общественных форм деятельности первобытного человека) отождествлять генезис форм деятельности с генезисом тех или иных отношений, реализуемых в этой деятельности, в этих формах общения, как это нередко делается.

Дальнейшим этапом развития общения будет появление способов общения, адекватных тому или иному виду отношений. Здесь необходимо иметь в виду, однако, два момента. Во-первых, не следует искать специализированного способа общения для *любого* вида отношений. Так, речевое общение (о нем далее) адекватно большинству разновидностей идеологических отношений и полностью — духовным отношениям. Во-вторых, необходимо разграничивать факт существования *психологически* специализированной деятельности общения (и различных ее разновидностей), с одной стороны, и факт существования *семиотически* специализированных систем средств общения, опосредующих деятельность общения (см. об этом ниже). Психологическая специализация не обязательно предполагает семиотическую: так, Я. Яноушек указывает, что общение (в его развитых формах) может быть опосредовано тремя способами: языком или другими языковыми системами, “элементами социальной структуры — ролями, нормами и др., отношением цели и средств”⁴⁹.

Чтобы более основательно разобраться в различных видах опосредования деятельности общения, целесообразно продолжить анализ работ К. Маркса и Ф. Энгельса и прежде всего остановиться на так называемых “Экономических рукописях” Маркса, относящихся к 1857—1859 годам и лишь сравнительно недавно ставших

⁴⁹ Janoušek J. Sociální komunikace. Praha., 1968. С. 158.

в полном виде достоянием широкого читателя (в томе 46, части 1 и 2, второго издания собрания сочинений Маркса и Энгельса).

Первое существенное положение, с которым мы сталкиваемся в этом произведении Маркса, — это идея “обмена деятельностей и способностей”, “совершающегося в самом производстве”, который “составляет его существенную сторону” (46, 1, 35). Здесь мы находим прямое указание на характер той роли, которую может играть общение в производстве. Что такое описываемый Марксом “обмен”? Это участие индивидуальной деятельности и соответствующей ей индивидуальной способности в коллективном трудовом процессе. Но такое участие заведомо предполагает такое целеполагание в индивидуальной деятельности, которое определяется отношением общей цели коллективного производства, с одной стороны, и тех средств, которыми располагает каждый производитель для достижения этой цели — с другой стороны. Именно такого рода материальное, производственное общение можно трактовать вслед за Яноушеком как опосредованное отношением цели и средств деятельности.

Развивая далее цитированную мысль Маркса, следует обратить внимание на то, что это материальное общение обеспечивает оптимальный характер производства, ибо приводит к наиболее выгодному соотношению цели и средств коллективной производственной деятельности. Но эта же функция продолжает существовать и в том случае, когда мы имеем дело со специализированной деятельностью общения, опосредуемой языком или другими знаковыми системами. Вообще всякая деятельность общения в типовом случае направлена на обеспечение единства целей и средств любой иной продуктивной деятельности, носящей общественный характер, и таким образом как бы обслуживает эту

Психология общения

последнюю, выступая как средство конституирования и оптимизации этой деятельности. “Общение является условием всех других видов деятельности”⁵⁰.

Однако эта общая функция общения в производственной деятельности может быть рассмотрена и более детально применительно к тем модификациям, которые она получает на различных стадиях трудового процесса и при различных условиях. Эти модификации освещены на большом эмпирическом материале в монографии румынского психолога Т. Слама-Казаку “Общение в процессе труда”⁵¹.

Возвращаясь к экономическим рукописям Маркса, отметим одно очень важное место, где содержится эксплицитное противоположение “производственных отношений” и отношений общения. Далее упоминаются “формы государства и формы сознания в их отношении к отношениям производства и общения” (46, 1, 46). К сожалению, обе этих формулировки входят в заглавие ненаписанного раздела “Рукописей”, и они не получили в тексте какого бы то ни было раскрытия. Правда, имеется “*nota bene*” насчет тех пунктов, которые не должны быть забыты; здесь упоминаются “вторичные” и “третичные”, вообще производные, перенесенные, непервичные производственные отношения” и отмечается “неодинаковое отношение развития материального производства к развитию, например, искусства” (там же). Из этих вскользь брошенных мыслей можно заключить, что “отношения общения” Маркс рассматривает как “перенесенные” производственные отношения; такое понимание хорошо согласуется с другими аспектами марксистской теории

⁵⁰ Анцыферова Л.И. Принцип связи психики и деятельности и методология психологии // Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1969. С.109. Ср. также: Гибш Г., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. М., 1972. С. 134.

⁵¹ Slama-Cazacu T. Comunicarea în procesul muncii. Bucureşti. 1964.

общества. Ср. на той же странице: “Война раньше достигла развитых форм, чем мир; способ, каким на войне и в армиях и т.д. такие экономические отношения, как наемный труд, применение машин и т.д., развились раньше, чем внутри гражданского общества. Также и отношение между производительными силами и отношениями общения особенно наглядно в армии”. С другой стороны, важно отметить, что здесь находит подтверждение отмеченная нами выше при анализе “Немецкой идеологии” двоякая трактовка общения как процесса и как способа актуализации общественных отношений: “формы государства” здесь соответствуют формам общения” в “Немецкой идеологии”. Наконец, подчеркнем еще раз, что понятие общения и отношений общения не заменяется в “Экономических рукописях” понятием производственных отношений, а *сосуществует с ними и противопоставляется им.*

Те положения, касающиеся общения, которые мы находим в “Экономических рукописях 1857—1859 гг.”, развиваются Марксом далее в первом томе “Капитала” (1867).

Здесь для нас представляет специальный интерес прежде всего понятие “общественного контакта”. Понятие общественного контакта (*der gesellschaftliche Kontakt*), подчинено понятию общения⁵² (ибо общение может быть и не непосредственным; контакт есть условие общения, но не само общение) и понятию “общественного характера труда”. А это последнее понятие в “Капитале” соотнесено с “общественным отношением производителей к совокупному труду”: “Таинственность товарной формы состоит просто в том, что она является зеркалом, которое отражает людям общественный характер их собственного труда как вещный характер самих продуктов труда, как общественные свойства данных вещей, присущие им от природы; поэтому и общественное отношение про-

⁵² Janoušek J. Указ. соч. С. 14—15.

Психология общения

изводителей к совокупному труду представляется им находящимся вне их общественным отношением вещей” (23, 82). Для нас понятие общественного контакта представляет интерес прежде всего потому, что оно — в развитие того, что мы только что видели в тексте “Экономических рукописей” — как бы образует третью вершину треугольника, первой вершиной которого является экономический уклад общества, а второй — “форма общества” (“форма общения” в “Немецкой идеологии”). Понятие “общественного” в “Капитале” как бы раздвоено: с одной стороны, мы имеем дело с историческим развитием форм общества, с социальностью идеологических *отношений* (“вторичные”, перенесенные производственные отношения!). С другой, мы сталкиваемся с обладающими относительной независимостью от экономического базиса внешними разновидностями общения, т.е. с социальностью *реализации* вторичных отношений, с “отношениями общения” как “третичными” перенесенными производственными отношениями. Способ общения, конкретная реализация этого общения, таким образом, зависит от трех факторов, в свою очередь обуславливающих друг друга. Это социально-экономический уклад общества, развитие производительных сил и производственных (вообще материальных) отношений; это, далее, уровень развития идеологических отношений, отраженный в развитии форм общества (особенно государства); это, наконец, типология тех конкретных разновидностей, которые приобретает общение в зависимости от различных условий (в том числе и образуемых предыдущими двумя факторами), в которых оно происходит. Так, общественный контакт в капиталистическом обществе есть следствие появления кооперированных форм труда, а их необходимость, в свою очередь, обусловлена динамикой развития средств производства.

Сама связь конкретного способа реализации общения с обуславливающими этот способ факторами может быть более или менее жесткой в различных исторических ус-

ловиях, при различных укладах и различных формах общества. Так, разные виды материального общения стоят в непосредственной зависимости от развития общества, в то время как разновидности духовного общения, те упомянутые нами социальные и социально-психологические модификации рассмотренной выше основной функции общения, которые приобретает деятельность общения в развитом обществе, имеют относительно независимый характер.

Завершая анализ философской стороны понятия общения, нам представляется особенно важным указать на то, что последовательный подход к интерпретации общения есть подход с точки зрения правильно (не слишком узко) понимаемого *историзма*. Такой подход, к сожалению, слишком часто подменяется даже в психологии (не говоря уже о таких областях, как лингвистика или семиотика) односторонне-синхронным, по существу феноменологическим анализом и формальной, а нередко даже осуществляемой *ad hoc* классификацией изучаемых явлений. “Это понимание истории заключается в том, чтобы, исходя именно из материального производства непосредственной жизни, рассмотреть действительный процесс производства и понять связанную с данным способом производства и порожденную им форму общения” (ВФ. № 10. С. 100).

Возвращаясь к собственно психологической проблематике, напомним, что в нашем представлении историческое развитие форм общения характеризуется опосредованностью двух видов: семиотической и психологической. На семиотической опосредованности общения мы остановимся в дальнейшем. Сейчас попытаемся по возможности более точно определить, что мы вкладываем в понятие психологической опосредованности общения.

Первый и основной наш тезис заключается в том, что историческое развитие форм общения идет от общения, включенного в какую-то иную деятельность, к

Психология общения

общению как деятельности, к деятельности общения⁵³. Следовательно, необходимо если не определить понятие деятельности вообще, то по крайней мере обсудить правомерность приложения этого понятия к речи и вообще общению.

По-видимому, нет нужды отстаивать само понятие деятельности в системе современной психологии. Отвлекаясь от различий в ее понимании, можно, однако, легко видеть, что это понятие занимает одно из ведущих мест по крайней мере в трех наиболее распространенных в советской науке психологических концепциях — в концепции школы Л.С. Выготского (здесь понятием деятельности, как известно, много занимался и занимается А.Н. Леонтьев), в теории Д.Н. Узнадзе и в теоретических воззрениях С.Л. Рубинштейна.

Проанализируем прежде всего высказывания С. Л. Рубинштейна о деятельности. Они сводятся к следующему. Деятельность не тождественна активности. Активность — в единстве содержания и процесса; любой психический процесс активен. О деятельности же “мы будем говорить только там, где есть воздействие, изменение окружающего; деятельность в собственном смысле слова — это предметная деятельность, это практика”⁵⁴. Конечно, и теоретическая деятельность есть деятельность, но лишь поскольку она оказывает воздействие на людей. Далее у С.Л. Рубинштейна, по нашему мнению, возникает некоторое внутреннее противоречие. С одной стороны, он призывает изучать психику *в* деятельности, а не психику *и* деятельность; личность *в* ее деятельности, а не личность *и* деятельность (выделено нами. — *А.Л.*). Деятельность, таким образом, как будто бы не является внешней оболочкой психики, но формой ее реализации, способом ее существования. Но тут же

⁵³ Конечно, это не означает, что в своем современном виде общение исключает исторически более ранние формы общения (например, материальное общение).

⁵⁴ Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. М., 1940. С. 149.

С.Л. Рубинштейн утверждает, что “деятельность не является в целом предметом психологии; предметом психологии может быть только ее психическая сторона” (там же). Таким образом, снова с удвоенной силой подчеркивается, что деятельность есть что-то внешнее по отношению к психике. В более поздних работах С.Л. Рубинштейн, сформулировав с большой четкостью известное положение о единстве сознания и деятельности, сохраняет то же “внешнее” понимание деятельности. Он говорит, например, что “деятельность человека обуславливает формирование его сознания, его психических связей, процессов и свойств, а эти последние, осуществляя регуляцию человеческой деятельности, являются условием ее адекватного выполнения”⁵⁵. Правда, в этих работах акценты сильно сдвинуты: наряду с цитированным положением выдвигается требование “понять сознание, психику как деятельность субъекта, реального индивида”⁵⁶. Характерно, что Л.И. Анциферова, проследившая эволюцию взглядов С.Л. Рубинштейна на деятельность, вынуждена констатировать, что принцип единства сознания и деятельности оставляет неясным, “что представляет собой тот процесс, в который включено и сознание, и деятельность”, и полагает, что “сама деятельность, представляющая собой целенаправленный и продуктивный процесс взаимодействия личности с окружающим предметным и социальным миром, собственно и является той системой, внутри которой только и может существовать психика”⁵⁷. Иначе говоря, Л.И. Анциферова попросту заменяет одно понятие деятельности (“внешнее” по отношению к понятию психики) другим понятием деятельности, не имеющим прямого соответствия в работах самого С.Л. Рубинштейна.

⁵⁵ Принципы и пути развития психологии. М., 1959. С. 251.

⁵⁶ Там же. С. 250.

⁵⁷ Анциферова Л.И. Принцип связи и деятельности и методология психологии//Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1969. С. 64.

Психология общения

В концепции С.Л. Рубинштейна деятельность как психологическое понятие, на наш взгляд, в значительной степени подменяется активностью или процессуальностью: специфическую — предметно и социально детерминированную — организацию, которую принято обозначать термином “деятельность”, он приписывает не самим психическим процессам, а их внешним проявлениям, формам их непосредственного воздействия на внешний мир — будь это мир вещей или мир людей.

Анализируя работы Д.Н. Узнадзе, можно видеть, что для него понятие деятельности, хотя оно и встречается у него довольно часто, по существу есть простая активность психики. Другой вопрос, что эта активность, по Узнадзе, “означает отношение субъекта к окружающей действительности”⁵⁸; но все рассуждения автора в этом направлении выходят за пределы собственно психологического анализа, они не объясняют строение психики, а прибавляют к нашему знанию об этом строении некоторое новое знание.

Интересно, что этот “разрыв” внешнего и внутреннего, деятельности и психики, сказался даже в “Общей психологии” под редакцией А.В. Петровского, где понятие деятельности положено едва ли не в основу всей книги (соответствующая шестая глава написана Л.Б. Ительсоном). Деятельность определяется здесь как “внутренняя (психическая) и внешняя (физическая) активность человека, регулируемая сознаваемой целью”⁵⁹.

В нашей трактовке деятельности мы разделяем позицию психологов школы Л.С. Выготского. “Психологический анализ показывает, что внутренняя, идеальная деятельность имеет такое же строение, как и деятельность практическая. Именно в силу общности строения внутренней теоретической деятельности и внешней практической деятельности их отдельные

⁵⁸ Психологические исследования. М., 1966. С. 332.

⁵⁹ Общая психология. М., 1970. С. 140.

структурные элементы могут переходить — и действительно переходят — друг в друга, так что внутренняя деятельность постоянно включает в себя отдельные внешние действия и операции, а развитая внешняя практическая деятельность — действия и операции внутренние, мыслительные.

Общность между внешней, практической деятельностью и деятельностью внутренней, идеальной не ограничивается лишь общностью их строения. Психологически существенным является и то, что обе они равно, хотя и различным образом, связывают человека с окружающим миром, который отражается вследствие этого в его голове, что как одна, так и другая форма деятельности опосредованы психическим отражением действительности и что они равно суть осмысленные и смыслообразующие процессы. В их общности и выражается целостность жизни человека”⁶⁰.

Важнейшей психологической особенностью деятельности является то, что она есть (у человека) способ включения в психическую активность отдельной личности *социальной детерминанты*. Деятельность человека всегда социальна, независимо от того, осуществляется ли она в непосредственно коллективной форме или в форме “индивидуальной” творческой активности. И то, что она подчиняется у человека “связям и отношениям изначально общественным”, и обуславливает возможность формирования у человека *общественной* по своей природе системы взаимоотношений с действительностью, *социальной* по природе, а не только по функции, сознания как *общественного* сознания, репрезентирующегося в психической жизни отдельной личности. Естественно, такое понимание предполагает расширенное понимание самой психики (и соответственно предмета психологии); но ведь “человеческий

⁶⁰ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 2. изд. М., 1965. С. 312—313.

Психология общения

способ мысли есть прежде всего явление социального порядка”⁶¹. И если перед нами стоит выбор: рассматривать психическую жизнь человека в ее объективной, в первую очередь социальной обусловленности и в реальных условиях ее функционирования, выходя при этом за границы традиционного предмета психологии; или искусственно ограничивать круг своего рассмотрения некоторыми априорно отобранными составляющими единого объекта исследования, выбрасывая все, что не влезает в традиционный предмет психологии, за дверь психологической лаборатории и предоставляя подобрать это любому желающему прохожему — нет сомнения, что следует идти первым путем.

Деятельность может рассматриваться с психологической точки зрения как определенный способ организации психических процессов, связанный с мотивацией и целеполаганием, с предметным содержанием и иерархическим строением. Система человеческой деятельности в целом распадается в анализе прежде всего на “отдельные деятельности”. “Этим термином мы обозначаем сложную совокупность процессов, объединенных общей направленностью на достижение определенного результата, который является, вместе с тем, объективным побудителем данной деятельности, т.е. тем, в чем конкретизируется (в чем “опредмечена”) та или иная потребность субъекта”⁶². Обратим внимание, что важнейшим признаком самостоятельной “отдельной деятельности” является здесь не *цель* действия (как у Л.Б. Ительсона и, в конечном счете, у С.Л. Рубинштейна), а его *мотив* (или, по крайней мере, мотив *и* цель). Ср. у того же автора характерное высказывание о речи: “обособление функции организации производства и обмена, а в связи с этим и функции воздей-

⁶¹ Мегрелидзе К.Р. Основные проблемы социологии мышления. Тбилиси, 1965. С. 24.

⁶² Леонтьев А.Н., Панов Д.Ю. Психология человека и технический прогресс. М., 1962. С. 43.

ствия сообщает речи самостоятельную мотивацию, т.е. превращает ее в относительно самостоятельную деятельность”⁶³.

“Отдельной деятельности” иерархически подчинены *действия*: это такие элементы совокупной деятельности, которые характеризуются самостоятельной целью, подчиненной общей цели деятельности, но не самостоятельным мотивом. Наконец, действие есть в свою очередь система *операций*. Операции — такие составляющие деятельности, которые определяются конкретными условиями осуществления действия. (Правда, понятие операции — по крайней мере применительно к речи — требует в свою очередь расслоения на два понятия, условно называемые нами “макрооперациями” и “микрооперациями”. Элементы речевого действия типа “синтаксическое прогнозирование”, “трансформация” и т.д. считаются макрооперациями; “выбор”, “сопоставление” и т.п. — микрооперациями.) Мы позволим себе не останавливаться более подробно на характеристике всех этих понятий, так как они достаточно часто анализировались в работах самого А.Н. Леонтьева, его коллег и учеников. Поэтому перейдем сразу к понятию деятельности и ее частному случаю — речевой деятельности.

Основной недостаток, важнейшее упущение всех тех существующих психологических концепций общения, которые игнорируют или прямо отрицают категорию речевой деятельности и речевого действия, состоит в том, что эти концепции вычленяют речь из общей системы деятельности человека, ставят речевой акт в своего рода психологическую изоляцию от продуктивной, познавательной и других видов деятельности, либо — а иногда одновременно — отождествляют общение со взаимодействием (интеракцией). Речевая деятельность, вообще деятельность общения, есть такой же вид деятельности, как только что

⁶³ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 2. изд. М., 1965. С. 308.

Психология общения

упомянутые продуктивная и познавательная деятельность; она в психологическом отношении имеет ту же принципиальную организацию. Но при этом, точно так же как трудовая деятельность может быть рассмотрена не только под психологическим углом зрения (в отношении к ее субъекту и средствам), но и иначе, например, с точки зрения ее объективного результата или социальной организации, деятельность общения тоже может трактоваться не только в плане психологии общения, но и как социальное взаимодействие.

Мы уже неоднократно констатировали первоначальную (в филогенезе) неразрывность трудовой деятельности и общения. В каком направлении идет дальнейшее развитие? Вот что в этой связи говорит А.Н. Леонтьев: “Развитие речи, конечно, не начинается с разговоров на любую тему. Функция речи определена тем, что речь еще остается включенной в коллективную деятельность людей. Она, следовательно, реализует какое-то ее содержание. Какое же именно содержание деятельности может реализоваться в речевых действиях? Очевидно, только то содержание, которое относится к планированию, организации и управлению собственной деятельностью. Эта теоретическая сторона, таким образом, выделяется из непосредственно практического трудового процесса, хотя и остается еще слитой с речевым общением”⁶⁴.

Таким образом, вторым этапом психологического развития общения, по мысли А.Н. Леонтьева, является такой этап, на котором происходит отделение общения от продуктивной деятельности, но еще не осуществилось “единство общения и обобщения”. В какой мере на этом этапе можно говорить о деятельности общения? Мы уже обратили внимание читателя на то, что основным критерием для выделения “отдельной деятельности” как психологической единицы для нас, как и для А.Н. Леонтьева,

⁶⁴ Леонтьев А.Н. Указ.соч. С. 308.

является критерий самостоятельной мотивации. Можно ли говорить о ней в данном случае? Мы полагаем, что нет: другой вопрос, что происходит усложнение системы мотивов и возникновение вспомогательных мотивов на фоне доминирующей мотивации.

Быть может, мы имеем право говорить о самостоятельной мотивации в генетическом плане, т.е. предполагать, что речевое действие при своем формировании у индивида должно проходить ступень отдельной деятельности? Думается, что у нас нет оснований для такого заключения. Психологически крайне маловероятно, чтобы на описываемом этапе эволюции первобытного сознания имело место сознательное и целенаправленное обучение общению, имела место специфическая мотивация. Как раз здесь критерий цели и критерий мотивации не совпадают: речевое действие в системе коллективной трудовой деятельности имеет бесспорно самостоятельную цель (хотя и подчиненную цели коллективной деятельности), но не характеризуется самостоятельной мотивацией.

Дальнейшим, следующим этапом психологического развития речевого общения, по А.Н. Леонтьеву, является этап, на котором речь приобретает возможность “отделиться” от общения. Для этого необходимо, чтобы сама организация трудового процесса изменилась, чтобы появилась необходимость в такой психической активности участников этого процесса, которая отделена во времени и пространстве от этого трудового процесса.

Естественно возникает вопрос: значит ли сказанное, что до такого отделения мыслительная, интеллектуальная активность не была свойственна первобытному человеку? Можно ли считать, что до появления языковых средств были невозможны интериоризация “внешнего” трудового действия и появление умственных действий? По нашему мнению⁶⁵, такая интериоризация могла быть

⁶⁵ Леонтьев А.А. Возникновение и первоначальное развитие языка. М., 1963. С. 50—57.

Психология общения

только частичной и должна была быть связана с двигательным подражанием, с редукцией и частичной функциональной специализацией трудового действия в направлении общения. Конечно, зачатки обобщения здесь тоже уже есть; но сама “материя” таких средств общения не допускает ни высших форм общения, ни высших, свойственных современному человеку, способов абстракции. Мы еще остановимся на разнице (в этом отношении) между дознаковыми и знаковыми носителями абстракции.

Мы упомянули, что предпосылкой нового этапа в психологическом развитии речевого общения являются объективные социально-экономические условия труда, в частности разделение труда. Следствием их изменения является необходимость в “объективации” (Д.Н. Узнадзе) нового типа, в появлении специфической мотивации, вовсе не связанной обязательными, жесткими узами с актуальным осуществлением трудовой (и вообще продуктивной) деятельности, а равным образом и с актуальным общением как компонентом и предпосылкой этой деятельности. Происходит “отделение теоретической, познавательной функции речи от функции собственно общения. Развитие разделения труда и известное обособление умственной деятельности приводит к тому, что речевые действия осуществляют теперь уже не только общение, но и направляются также и на теоретические цели, что делает их внешнюю форму необязательной и даже излишней; поэтому в дальнейшем они приобретают характер чисто внутренних процессов.

Эти внутренние процессы (внутренние речевые действия, а впоследствии формирующиеся по общему закону сдвига мотивов внутренняя, языковая по своей форме, деятельность и внутренние операции) выступают теперь как чисто познавательные процессы: как процессы речевого мышления или, может быть, как процессы активного запоминания и т.п., — словом, они образуют особый круг внутренних, умственных процессов, которые яв-

ляются речевыми лишь в том отношении, что их ткань образуют языковые значения, способные отделяться от непосредственного воздействия означаемого”⁶⁶.

Принципиальная возможность возникновения речевого действия, психологически выделенного из непосредственного коллективного общения, открывает путь в двух направлениях. Во-первых, в направлении, отмеченном А.Н. Леонтьевым — т.е. к широкому использованию речи в некоммуникативных функциях. Во-вторых, в направлении использования речи в “несобственных” коммуникативных функциях, т.е. возможности использования ее не только для внутренней организации коллективной трудовой деятельности, но и для других целей, возникающих в межличностных взаимодействиях членов коммуникативной общности. Особенно важно подчеркнуть, что это второе направление развития является логическим следствием возможностей полной интериоризации умственных действий.

Таким образом, о *деятельности общения* (применительно к речевому общению) целесообразно говорить, когда мы имеем дело с речевыми действиями, имеющими самостоятельную цель (подчиненную общей цели деятельности) и самостоятельную мотивацию, не совпадающую с доминирующей мотивацией той неречевой деятельности, которую обслуживают данные речевые действия. В соответствии с общими закономерностями психологической организации деятельности эти речевые действия могут выступать как “отдельная деятельность”, во всяком случае в процессе их формирования.

Но историческая эволюция деятельности общения на этом не заканчивается. Социально-экономическое (и — отсюда — политическое) развитие общества ведет к дальнейшему разделению труда и к появлению специфических требований к речевому воздействию: речевое воз-

⁶⁶ Леонтьев А.Н. Указ. соч. С. 308—309.

Психология общения

действие становится специализированной, нередко профессиональной деятельностью, за него, по выражению В.А. Артемова, начинают платить деньги. А это, естественно, закономерно ведет к появлению полностью психологически самостоятельной деятельности общения, мотивированной, так сказать, изнутри себя. Такова деятельность профессионального оратора, лектора, драматического актера, эстрадного чтеца и т.д.

В свете сказанного выше, быть может, целесообразно придать различное понятийное содержание терминам “речь” и “речевая деятельность”. Речевая деятельность есть специализированное употребление речи *для общения*, частный случай деятельности общения. Тогда речь есть потенциальный компонент *любой* деятельности, например, познавательной (мыслительной), мнемической и т.п.

Вернемся теперь к понятию собственно *общения* и, не стремясь дать окончательную его дефиницию, попытаемся охарактеризовать психологическую сущность этого феномена. Однако прежде чем сделать это, охарактеризуем некоторые, наиболее характерные, с нашей точки зрения, подходы к общению, содержащиеся в работах последних лет, посвященных этой проблеме.

Едва ли не наиболее интересной (и в то же время достаточно характерной) из моделей коммуникации, выдвинутых в зарубежной науке, является модель Л. Тайера⁶⁷. Он вводит три основных “координаты” общения (что, кстати говоря, позволяет в дальнейшем изобразить модель в виде куба): “коммуникационные способности”, “базисные процессы” и “уровень анализа”. “Способности” автор разделяет на “стратегические” и “тактические”, т.е. способности говорящего понять коммуникативную ситуацию и способности, обеспечивающие для него непосредственную возможность вступить в успешную коммуникацию.

⁶⁷ *Thayer L. Communication and Communication Systems. Homewood (Ill.), 1968.*

Из “базисных процессов” автор выделяет четыре: это “производство” общения (generating), “распространение” или “передача” (disseminating), “усвоение” (acquiring) и “обработка” (processing).

Уровни анализа следующие: “коммуникационная система”, “организационный” уровень, “межличностный” и “внутриличностный” уровень. Эта система, как можно видеть, дает возможность более четко определить предмет психологии общения: это будет анализ на “внутриличностном” и “межличностном” уровнях (дальнейшие уровни относятся уже к компетенции социологии).

Если анализ “базисных процессов” несет на себе печать позитивистского подхода, столь распространенного в американских теориях коммуникации⁶⁸, то выделение двух видов “способностей” имеет четкий психологический смысл. Если в речевом действии (т.е. другими словами, в процессе речевого общения, рассматриваемого с психологической точки зрения) выделять ориентировочно-планирующую и исполнительную фазу, то “стратегические способности” — это и есть такие навыки и умения говорящего, которые обеспечивают адекватность первой фазы. Соответственно, “тактические способности” — это навыки и умения собственно речи, перехода от речевого намерения и речевого плана к осуществлению речевого общения. Особенно существенно это различие в тех случаях, когда нам приходится для тех или иных целей обучать коммуникации, например, в ситуации ораторской речи или в овладении иностранным языком.

Из отечественных исследований в этой области остановимся на двух: это уже упоминавшаяся выше статья В.Н. Панферова “Психология общения” и книга Б.Д. Парыгина.

В.Н. Панферов выделяет в содержательной структуре общения четыре момента: 1) связь, 2) взаимодейст-

⁶⁸ В этом отношении очень характерен, например, сб. “Language Behavior”/Ed. J. Akin a.o. The Hague; Paris, 1970.

вие, 3) познание; 4) взаимоотношение. «Функция связи заключена в передаче различной информации: осведомительной, регулятивной или аффективной по своему основному значению. Взаимодействие понимается как процесс совместной деятельности людей по выполнению общей задачи; познание — как процесс восприятия и интерпретации человеческого поведения и его осознания в целях понимания личностной сущности»⁶⁹. Выделяются, далее, две наиболее общих формы общения: опосредованное и непосредственное, причем опосредовать его может человек или средство связи (включая МК, искусство и т.п.). Возможны четыре «общих аспекта» изучения проблемы общения или «методологических принципа» ее исследования. «Коммуникативный аспект предполагает изучение возможных путей поиска связей между людьми как средств общения. Информационный аспект — это изучение сигналов, которые поступают в каналы связи, с точки зрения их содержания и формы. Гностический аспект — изучение процессов восприятия и интерпретации сигналов, поступающих по каналам связи от одного человека другому. Регулятивный аспект общения предполагает изучение поведения людей под воздействием воспринятых ими сообщений, которые были переданы по тому или иному каналу связи»⁷⁰. Внутри каждого аспекта автор выделяет психологическую проблематику, особенно акцентируя две проблемы: а) выразительные движения и б) познание людьми друг друга.

Уже из этого краткого изложения статьи В.Н. Панферова видно, что, несмотря на ее название, она построена не как психологический, а как сугубо логический, точнее логицистический анализ процессов общения. Вся та проблематика психологии общения, о которой мы писали в

⁶⁹ Панферов В.Н. Психология общения // Вопросы философии. 1971. № 7. С. 126—127.

⁷⁰ Там же. С. 127.

начале работы, оказывается не в центре, а на периферии системы В.Н. Панферова; при всей тонкости осуществленного анализа ему, как нам кажется, не удалось вычленить из совокупной проблематики общения ее психологическую сторону и представить эту сторону как целое. Видимо, чтобы такое вычленение осуществить, надо идти не от глобального представления сети коммуникативных процессов, а в обратном направлении — от общающейся личности в обусловленности присущих ей психологических характеристик социальными и иными факторами.

В особенно внимательном рассмотрении нуждается монография Б.Д. Парыгина “Основы социально-психологической теории”, где общению почти целиком посвящен раздел третий, названный, правда, с нашей точки зрения, несколько неточно — “Феноменологические основы социально-психологической теории. Проблема общения”.

Б.Д. Парыгин стремится дать специфическую характеристику общения. Для этой цели он вводит категорию взаимопонимания. “О взаимопонимании людьми друг друга можно говорить, имея в виду совпадение, сходство или просто созвучие у различных людей взглядов на мир и ценностных ориентаций, понимание индивидуальных особенностей друг друга, понимание или даже угадывание мотивов поведения друг друга и возможности вести себя так или иначе в какой-то конкретной ситуации, взаимопонимание как принятие исполняемых по отношению друг к другу ролей, взаимопонимание как взаимное принятие самооценки, своих возможностей и способностей и т.д.”⁷¹.

Категория взаимопонимания (согласия) как одна из характеристик общения, по указанию Б.Д. Парыгина, встречается и в работах других социальных психологов⁷².

⁷¹ Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971. С. 201.

⁷² Шибутани Т. Социальная психология М., 1969; Ньюком Т. Исследование согласия // Социология сегодня. Проблемы и перспективы. М., 1965.

Психология общения

Так, Т. Ньюком рассматривает коммуникацию как связь, имеющую следствием возрастание степени согласия участников общения. Далее автор рассматривает условия взаимопонимания (понимание другого человека, понимание его отношения к себе как к партнеру по общению, понимание самих отношений) и уровни взаимопонимания — “в зависимости от того: *а*) совпадает ли только система социальных и индивидуальных значений у общающихся, с одной стороны, и нет совпадений в уровне самооценки — с другой, или *б*) когда совпадает не только система значений (социальных и индивидуальных), но и уровень взаимной оценки”⁷³.

Характерно, однако, что делая серьезный шаг в сторону общепсихологической квалификации общения, Б.Д. Парыгин тем не менее рассматривает взаимопонимание как статическую характеристику. В общении происходит “процесс установления взаимопонимания”: оно либо устанавливается, либо нет. При этом, по мнению автора, функции установления взаимопонимания подчинены все остальные функции общения; однако это утверждение, на наш взгляд, успешно опровергается соседствующим с ним тезисом о том, что “речь может служить средством и передачи сообщения, и воздействия и в тех случаях, когда взаимопонимание между общающимися отсутствует и вряд ли может быть достигнуто”⁷⁴.

В этой связи упомянем, что по Б.Д. Парыгину, у речевого общения есть следующие функции: установление взаимопонимания, передача информации, экспрессия и психологическое воздействие. Думается, что эти понятия (перечень функций заимствован автором у С.Л. Рубинштейна)

⁷³ Парыгин Б.Д. Указ.соч. С. 205.

⁷⁴ Там же. С. 201. Возможны даже такие формы общения, которые с самого начала предполагают отсутствие взаимопонимания, вплоть до полной “деструкции” сознания реципиента. Такого рода “антиобщение” встречается, например, в массовой коммуникации (точнее, в “психологической войне”).

гетерогенны и едва ли могут быть поставлены в один ряд. Действительно, психологическое воздействие есть в сущности процесс, а не функция: оно осуществляется для чего-то другого, направляется и обуславливается чем-то. Экспрессия — понятие сугубо лингвистическое; оно не имеет ни социологического, ни психологического смысла (за ним могут стоять очень различные психологические реальности). Передача информации также не определена в психологическом отношении, так как — при полной неопределенности этого понятия в современной науке — остается совершенно неясным, что именно передается и, главное, зачем (почему). О функции установления взаимопонимания мы уже говорили выше: по нашему мнению, о нем нельзя говорить как об одномоментном явлении. Имеет место определенная *психологическая динамика* общения, разная в разных видах общения, и общение может и должно быть охарактеризовано по характеру соотношения “начального” и “конечного” звеньев этого процесса.

Подводя определенные итоги рассмотрению общения, Б.Д. Парыгин предлагает выделять следующие параметры процесса общения: “а) психический контакт, возникающий между индивидами и реализующийся в процессе их взаимного восприятия друг друга; б) обмен информацией посредством вербального или невербального обобщения; в) взаимодействие и взаимовлияние друг на друга”⁷⁵. Но ср. ниже: “Еще более обобщенно можно говорить о двух сторонах общения: внутренней, перцептуально-коммуникативной, связанной с психическим состоянием общающихся, с уровнем их взаимопонимания, и внешней, интеракционной, связанной с поведением и взаимодействием общающихся индивидов”⁷⁶. Далее предлагается дифференциация обще-

⁷⁵ Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971. С. 221. Ср. также: Парыгин Б.Д. Социальная психология как наука. Л., 1967. С. 41—147.

⁷⁶ Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971. С. 222.

Психология общения

ния по одному основанию (содержание *vs.* форма) на разных уровнях, и доказывається, что “с содержательной, внутренней стороны общение могло бы рассматриваться как коммуникативный процесс взаимного выражения психического состояния и обмена информацией, между тем как со стороны формы можно было бы говорить о поведенческом аспекте общения, реализуемом в процессе интеракции, то есть взаимодействия людей, их поведения по отношению друг к другу”⁷⁷.

В этом рассуждении особенно ясно проявилась слабая сторона концепции Б.Д. Парыгина. Несмотря на декларативные утверждения о социальности подхода к процессам общения, автор остался целиком в плену индивидуально-психологической трактовки этих процессов как межличностных, как процессов установления контакта между изолированными “сознаниями”, своего рода психологическими монадами. Что касается интеракции, совместной деятельности, то она оказывается внешним “поведением” людей по отношению друг к другу, в котором выражается “содержательная”, индивидуально-психическая сторона общения, являющаяся основой.

В тезисах доклада на Первом ленинградском симпозиуме по психологии общения Б.Д. Парыгин вводит несколько иную, на наш взгляд, более приемлемую, систему. Он выделяет у общения три параметра: 1) содержание и направленность: общение может быть идентифицирующим и обособляющим, содействующим и противодействующим; 2) форма: вербальное и невербальное общение, непосредственное, межличностное и опосредованное; 3) способы связи содержания и формы в процессе общения: подражание, заражение, внушение, убеждение⁷⁸.

⁷⁷ Там же. С. 223.

⁷⁸ *Парыгин Б.Д.* К вопросу о структуре социально-психологического общения // Социально-психологические и лингвистические характеристики форм общения и развития контактов между людьми. Л., 1970. С. 23.

В дальнейшем, предлагая несколько иную систему психологических “координат” общения, мы используем эту концепцию Б.Д. Парыгина, хотя, как видно из предшествующего анализа, расходимся с ним в понимании ряда существенных проблем психологии общения. Во всяком случае, нельзя не отметить, что книга Б.Д. Парыгина представляет собой наиболее серьезное и аргументированное исследование в советской психологии общения, и уже в этом ее большое значение.

Обратимся теперь к анализу понятия общения с нашей точки зрения, напомним читателю, что мы ни в коей мере не претендуем на его дефиницию.

Для нас общение есть процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного теми или иными средствами контакта между людьми, так или иначе связанными друг с другом в психологическом отношении. Осуществление этого контакта позволяет либо изменять протекание коллективной (совместной) деятельности за счет согласования (рассогласования) “индивидуальных” деятельностей по тем или иным параметрам или, напротив, разделение функций (социально ориентированное общение), либо осуществлять целенаправленное воздействие (объем и качественная специфика которого может определяться как “извне” обществом, так и “изнутри” самой личностью) на формирование и изменение отдельной личности (или непосредственно на ее поведение) в процессе коллективной или “индивидуальной”, но социально опосредованной деятельности (лично ориентированное общение).

В этой формулировке, с нашей точки зрения, необходимо подчеркнуть следующие стороны.

Во-первых, важно, что общение происходит всегда внутри группы людей (частным случаем которой является “система” из двух собеседников), так или иначе определенной психологически. Другой вопрос, что здесь возможны очень различные характеристики, объединяющие участников общения. Это могут быть общие интересы,

Психология общения

мотивы, знания, установки, цели, общие средства деятельности и т.д. При этом психологическое “единство” данной группы может быть не объективным, а субъективным. Я могу вступить в актуальное общение с совершенно незнакомым мне человеком, ошибочно полагая, что это мой старый приятель, связанный со мной единством интересов и жизненного опыта. Далее, это может быть не наличие единых, общих характеристик, а их потенциальная “комплиментарность”, взаимодополнительность. Вступая на улице в беседу с постовым милиционером, чтобы выяснить адрес, я на основе системы ролевых ожиданий предполагаю, что мой собеседник владеет некоторым знанием, необходимым мне для того, чтобы разрешить возникшую передо мной проблемную ситуацию. И так далее. Даже в тех случаях, когда, казалось бы, мы имеем “открытый” коллектив, к тому же подобранный по чисто случайным признакам (например, в аудитории публичной лекции), этот коллектив, эта группа (мы в дальнейшем, используя удачный немецкий термин, будем говорить об “общности”, *Gemeinschaft*, имея в виду именно группу людей, связанных общением) не может не иметь к началу общения (в данном случае лекции) каких-то объединяющих ее психологических характеристик, пусть объединяющих лишь с точки зрения того или иного ее члена. Например, может оказаться, что не все слушатели лекции пришли на нее по одним и тем же мотивам; вполне достаточно, чтобы каждый из них думал, что и другие пришли по тем же мотивам, что и он.

Общение с психологической точки зрения как раз и ориентировано чаще всего на то, чтобы изменить в том или ином направлении эти характеристики, распространяя их на всех членов общности и в известном смысле “унифицируя” их психику или осуществляя сознательное или бессознательное распределение социальных ролей между членами общности, что приводит к частичной психологической дифференциации (с сохранением однако единого психологического “фона”: так, координация

трудовых действий предполагает единство целей и, по крайней мере частично, единство мотивации, хотя средства, используемые отдельными членами общности для достижения этих общих целей, будут заведомо различными), либо изменить психологическое “лицо” отдельных членов общности с тем, чтобы в конечном счете добиться опять-таки иной психологической ориентации этой общности в целом. Разница между первым и вторым случаем заключается в том, что в первом мы не ставим перед собой задачи воздействия на структуру отдельной личности, ограничиваясь глобальной (при этом нередко частичной, преходящей, ограниченной в пространстве и времени) переориентацией психики членов общности. Например, киносеанс есть акт общения, бесспорно вызывающий известную психологическую “унификацию” аудитории. Но кончается сеанс, и общность распадается. В случае аудитории радио, телевидения, публичной речи воздействие будет более стойким, но оно все-таки направлено на общность в целом. Совсем другое дело, скажем, урок в школе, где задачей является именно довести до каждого члена общности (класса) какую-то совокупность знаний, умений, норм поведения. Тем более сказанное относится к межличностному общению. Это и есть различие социально и личностно ориентированного общения; назовем эту характеристику “*ориентацией*” общения.

Во-вторых, сказанное только что приводит к мысли о правомерности собственно психологической классификации видов общения — в зависимости от динамики психологического изменения, осуществляемого в данном акте общения. Так или иначе, заметим себе, что есть группа характеристик общения, которые можно условно назвать его “*психологической динамикой*”.

В-третьих, остановимся на различии прямого и опосредствованного контакта. Далее нам придется говорить о семиотической специализации общения; целесообразно с самого начала подчеркнуть, что опосредствованный

Психология общения

контакт совершенно не обязательно предполагает семиотическую специализацию и наоборот. Общение при помощи языка (речевое общение) в малой группе, конечно, семиотически специализировано — ведь используется специальная знаковая система. Но оно безусловно предполагает прямой контакт. И, напротив, легко себе представить довольно разнообразные ситуации, в которых налицо нет никакой семиотической специализации, но контакт является опосредствованным. Пример: человек получает подарок по почте. Это, бесспорно, акт общения, представляющий собой актуализацию отношения, предполагающий непрямой контакт и заведомо неспециализированный.

Здесь следует говорить, следовательно, по крайней мере о двух различных характеристиках общения: о *семиотической специализации* и о *степени опосредованности*. Заметим в заключение, что речь идет именно о различной степени опосредованности, а не только о наличии или отсутствии ее; так, непосредственное межличностное общение, “массовое” общение, общение через посредство средств МК типа радио или телевидения, общение через посредство прессы и т.п. представляют собой под данным углом зрения именно последовательные ступени опосредованности общения.

Остановимся на указанных характеристиках или координатах общения несколько подробнее.

Ориентация общения. Это наиболее общая целевая характеристика общения. Как мы отмечали, оно может быть, в частности, социально ориентированным (СРО) и лично ориентированным (ЛРО); важно подчеркнуть, что социальность внешних форм общения (ср. ниже о степени опосредованности) и ориентация не совпадают. Так, распространение слухов есть бесспорно межличностное по характеру опосредованности общение; но это общение социально ориентированное, его целью (если мы имеем дело именно с распространением слухов как одним из видов “психологической войны”) является соци-

ально-психологическая переориентация общности в целом. С другой стороны, представим себе излюбленную в детективных произведениях ситуацию, когда резидент общается с разведчиком через посредство объявления в газете. Это общение, опосредованное в высшей степени, но безусловно лично ориентированное.

Специфическая ориентация того или иного вида общения более или менее непосредственно может отражаться на его средствах и на протекании самих процессов общения. Так, многие даже чисто языковые особенности радио- и телевизионной речи коренятся именно в ее ориентации⁷⁹.

Критерий ориентации соотносим с той характеристикой, которую в тбилисской школе Д.Н. Уznaдзе обычно называют "установкой", хотя и гораздо уже этого понятия. Далее нам придется специально говорить о тех психологических факторах, которые формируют ориентацию и другие виды коммуникативной установки.

В последнее время Б.Х. Бгажноковым и студентами психологического факультета МГУ А. Висягиной и М. Мдивани была произведена экспериментальная проверка значимости фактора психологической ориентации. В качестве испытуемых были использованы ученики десятых классов средней школы.

В первой серии эксперимента из одного класса отбиралось четверо желающих. После знакомства с научным текстом средней трудности перед ними ставилась задача как можно убедительней и доходчивей объяснить смысл социально-психологических терминов, описанных в тексте, одному из четырех предварительно отобранных учеников этого же класса. Перед последними ставилась задача максимального усвоения преподносимого им материала. Каждая пара беседовала в отдельном кабинете без свидетелей.

⁷⁹ *Бгажноков Б.Х.* Психолингвистические проблемы речевого общения (лично и социально ориентированное речевое общение): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1973. Гл. 2.

Психология общения

Затем перед испытуемыми ставилась новая задача: выступить с тем же материалом перед классом, который будет оценивать достоинства и недостатки его рассказа. Как в первом, так и во втором случае рассказ испытуемых записывался на замаскированный магнитофон. Во второй серии эксперимента была изменена последовательность коммуникативных задач: испытуемый рассказывал содержание текста сначала классу, а затем одному из товарищей.

Предполагалось, что различие психологической ориентации в условиях СРО и ЛРО приблизит первый вид общения к развернутому монологическому повествованию, а второй — к непринужденной, спонтанной диалогической речи. Изменение последовательности коммуникативных задач и, соответственно, первичных ориентаций испытуемых должно было привести к большей разговорности речи в первой серии, чем во второй.

Подсчет общего объема речевой продукции, процента существительных, глаголов и служебных слов, используемых испытуемым, показал, что характер общения изменяется не только в зависимости от коммуникативных задач, но и от порядка их решения (см. табл. 1). Общий объем речи испытуемых в первой серии ЛРО значительно (почти в два раза) больше, чем во второй (см. табл. 2) как в абсолютных числах, так и в процентном отношении к сумме использованных партнерами по общению.

Таблица 1

Серия, №	Коммуник. задача	Общий объем речи	Существ., ср. %	Глаголы, ср. %	Служебные слова, ср. %
I	ЛРО	3778	16	14,1	21,4
	СРО	1798	20,2	11,6	23,6
II	СРО	1316	22,9	13,1	24
	ЛРО	1964	19,6	12,7	23,7

Таблица 2

Серия, №	Общий объем речи испыт.	Общий объем речи собесед.	Общая сумма слов	Соотнош. слов, исп. испыт. и собеседника, %
I	3778	1247	5025	75,1:24,9
II	1964	412	2376	82,5:17,3

Темп речи каждого испытуемого в первой серии СРО равен в среднем 112 словам в минуту, темп речи во второй серии заметно меньше — 85 слов в минуту.

ЛРО и СРО различаются не только по вышеприведенным количественным данным, но и композицией общения в целом. В ЛРО мы имеем типичный случай беседы, роли говорящего и слушающего постоянно меняются, в СРО — монолог, обращенный к пассивной аудитории. В ЛРО наблюдается типичная для диалогической речи инверсия, лексическая, грамматическая недоговоренность. Компенсацией указанных отклонений, обеспечивающей взаимопонимание общающихся, являются: 1) использование в коммуникативных целях мимики, жестов и т.д.; 2) возможность взаимной регуляции речевого и неречевого поведения.

Сравнительный анализ ЛРО и СРО показал, что в целом первый вид общения, как по соотношению используемых лексических единиц, синтаксису и интонации, так и по композиции, тяготеет к нормам разговорной речи, в то время как СРО по указанным характеристикам ближе к монологическому повествованию. Видно, что структуры СРО и ЛРО заметно изменились в сторону использования частей речи, характерных для монологического повествования, — существительных и служебных слов. Здесь испытуемый показывает ригидность первично выработанной психологической ориентации на общение.

Психология общения

В первой и во второй серии СРО различается количеством примеров, интерпретаций, оценок. Это можно объяснить тем, что в первой серии испытуемый, решая первую коммуникативную задачу, бессознательно подготавливает себя для решения второй; опыт беседы с одним из товарищей позволяет ему учитывать вопросы и сомнения, которые могут возникнуть у сидящих в классе, посредством: а) разъяснения функций, которые имеют социально-психологические термины, б) сравнений, в) собственных примеров, г) использования риторических вопросов, д) выводов, повторных разъяснений терминов.

Во второй серии при СРО испытуемые не располагают достаточной информацией о возможной реакции слушателей, поэтому перечисленные выше приемы почти не используются.

При ЛРО также наблюдается различие между второй и первой сериями эксперимента. Во второй серии сказывается влияние уже решенной первой коммуникативной задачи. Отношения между испытуемыми менее “демократичны”, чем в первой серии.

Во второй части исследования перед экспериментом стояли те же задачи, что и в первой. Но в первой части различие между ЛРО и СРО можно объяснить не только первоначальной психологической ориентацией, но и внешней ситуацией общения, которая различна при ЛРО и СРО. Поэтому во второй части эксперимента внешняя ситуация при СРО и ЛРО была одинаковой — испытуемый пересказывал текст, записывая себя сам, без свидетелей, на магнитофонную ленту. В остальном (инструкции и последовательность коммуникативных задач) ситуация эксперимента была такой же, как и в первой части исследования.

При подсчете общего объема и семантической насыщенности речевой продукции были выявлены следующие результаты (см. табл. 3).

Видно, что общий объем в первой серии больше при СРО, чем при ЛРО. Это, по-видимому, можно объяснить

Таблица 3

Серия, №	Коммуник. задача	Общий объем речи	Существ., ср. %	Глаголы, ср. %	Служебные слова, ср. %
I	ЛРО	1338	24,6	14,4	26
	СРО	1441	26,2	14,6	29,5
II	СРО	1631	23,9	17,4	30,3
	ЛРО	2507	18,6	14,3	29,6

тем, что пересказывая текст своему другу (которого испытуемый выбирал по желанию), он учитывал его личностные особенности и понятийные возможности, что позволило ему опускать некоторые вещи вследствие их очевидной ясности для обоих. Когда же испытуемый приступил к выступлению в классе, он рассказывал более полно и развернуто, более медленно и обстоятельно. Об этом свидетельствуют увеличившийся общий объем речевой продукции, увеличение семантической насыщенности и уменьшение темпа речи. Если в ЛРО первой серии он был в среднем 93,5 слов в минуту, то в СРО — 85,8 слов в минуту.

Что касается второй серии, то в данном случае ситуация обратная. Но это тоже закономерно. Общий объем речи в СРО приблизительно одного порядка с объемом речи СРО в первой серии, но в ЛРО объем резко увеличивается. Если учесть композицию общения в целом, то становится понятным это увеличение. Дело в том, что с увеличением общего объема речи уменьшается ее семантическая насыщенность, то есть испытуемый, рассказав один раз текст классу, уже достаточно ознакомился с ним и тем самым как бы снял с себя ответственность, возлагающуюся на него при достижении социально значимого эффекта. В беседе с другом он чувствует себя более свободно, делает много отступлений от смысла, заложенного в тексте. Речь становится более беглой и непринужденной. Темп речи увеличивается: 104,9 слов в минуту, если в СРО — 78 слов в минуту.

Психология общения

Итак, при одинаковых социально-коммуникативных задачах речевое поведение людей может быть различным в зависимости от их психологической ориентации. Поэтому характер общения следует определять прежде всего по внутренней психологической ориентации субъекта общения или по ориентации некоторой системы общения.

Результаты первой части эксперимента показывают, что одним из факторов, повышающих эффективность СРО, является его опосредованность ЛРО.

Во второй части эксперимента показано, что решение коммуникативной задачи в ЛРО позволяет субъекту максимально приблизиться к сути содержания публичного выступления. Оно является как бы тренировкой, которая повышает эффективность СРО, превращая его в развернутое монологическое повествование.

Результаты описанного эксперимента представляют поэтому интерес не только для оценки сравнительной значимости социально-коммуникативной ситуации общения и его психологической ориентации, но и с точки зрения путей оптимизации радио- и телевизионной речи, путей формирования умений массового общения.

До сих пор речь шла о двух видах ориентации общения, поскольку мы рассматривали самостоятельную деятельность общения, носящую, так сказать, “теоретический” характер. По-видимому, есть известные основания говорить и об общении, ориентированном на продукт или на содержание деятельности, например в тех случаях, когда общение “непосредственно вплетено” в процесс коллективного производства (за это указание мы благодарим А.У.Хараша). К этой (или близкой) проблематике нам придется вернуться ниже при анализе социальной мотивации общения и потребности общения.

Психологическая динамика общения. Эту весьма широкую характеристику приходится ввести потому, что психологическое содержание общения может быть очень различным. Если даже говорить только о процессах речевого

воздействия, то это воздействие может осуществляться в сфере знаний (информирование, обучение), в сфере навыков и умений той или иной деятельности (обучение), в сфере собственно деятельности в ее реальном осуществлении (внушение, убеждение), в сфере мотивов и потребностей, установок, ценностной ориентации и т.п. (убеждение). Если добавить к этому еще и тот общеизвестный факт, что даже процесс речевого воздействия не носит в строгом смысле “однонаправленного” характера (что особенно ясно видно в публичной, “ораторской” речи), — а об общении типа межличностного нечего и говорить, — то мы получим крайне широкий спектр разнообразных изменений в психических состояниях и протекании психических процессов у коммуникатора и реципиента (реципиентов), связанных с процессом общения. Эти изменения, особенно применительно к реципиенту, в значительной мере прогнозируются коммуникатором, но, естественно, далеко не полностью — постольку, поскольку моделирование говорящим личности собеседника (или, тем более, психологических характеристик аудитории) никогда не бывает стопроцентно правильным, и лишь стремится приблизиться к реальному положению вещей. (Кроме того, всегда остаются сведения о собеседнике, особенно о его мотивах и установках, которые в принципе неизвестны говорящему и не могут быть использованы им при таком моделировании.)

Вероятно, можно было бы развернуть описываемый критерий наиболее подробно, представив его в свою очередь как матрицу возможных типов психологического взаимодействия. Однако мы не располагаем сейчас сколько-нибудь полным “тезаурусом” различных видов общения, и пока что любая попытка такого рода будет вынужденно неполной.

Обе указанных характеристики (ориентация общения и психологическая динамика общения), как можно видеть, соотнесены с первой из трех основных фаз речевой (равно как и иной) деятельности — фазой ориентировки

Психология общения

и планирования. Они в основном связаны с ориентировкой коммуникатора в ситуации общения (в широком смысле), а также с мотивационными и целевыми характеристиками речи. Координата “психологической динамики” общения особенно тесно взаимосвязана с его деятельностным характером. Во-первых, качественные развития в психологической динамике общения непосредственно детерминированы спецификой деятельности, в которую это общение включено и которой подчинено. Во-вторых, эта динамика (именно как динамика процессов, происходящих в системе общения!) в значительной мере направляется тем, насколько поставленная коммуникатором цель достигнута им в процессе общения, насколько мотив деятельности общения совпадает с ее результатом.

Семиотическая специализация общения. Эта характеристика определяется тем, какие средства используются в общении. Мы уже ранее останавливались на том, что возможно, в частности, материальное общение; ему противостоит знаковое общение, которому будет посвящен специальный параграф. В свою очередь, внутри знакового общения можно выделить речевое общение; общение при помощи знаковых систем, психологически эквивалентных языку (первичных), например, при помощи “языка” жестов (в ситуациях, когда язык не функционирует, например, в спонтанной мимической речи глухонемых детей до начала систематического обучения); общение при помощи вторичных знаковых систем с опорой на язык; общение при помощи вторичных знаковых систем специфического характера (ср. напр. такую проблему, как “семиотика карты”); общение при помощи ситуативно осмысляемых материальных объектов, получающих, так сказать, *ad hoc* ту или иную семиотическую нагрузку — ср. приведенный ранее пример с подарком, присланным по почте. Современная семиотика, к сожалению, абсолютно не в состоянии дать содержательную характеристику всем этим видам знакового опосредования общения и вскрыть их действительное взаимоотношение и психо-

логическую иерархию. Поскольку все эти проблемы не входят в основное содержание данной работы, мы позволим себе указать здесь на другие свои публикации, где они затрагиваются с большей степенью подробности⁸⁰.

Из сказанного ранее очевидно, что всякое общение имеет целью то или иное направленное изменение в смысловом поле реципиента⁸¹. Такое направленное изменение может осуществляться при помощи различных средств. Наиболее распространенным является путь через значения; мы подбираем слова и словосочетания и организуем их в высказывание на различных уровнях таким образом, чтобы при восприятии речи реципиентом осуществился — более или менее опосредствованным путем — желаемый сдвиг в его смысловом поле. Точно так же обстоит дело и с другими знаковыми системами, например с теми компонентами мимико-жестикulatorного поведения, которые носят конвенциональный характер и могут быть условно обозначены как “релевантные паралингвистические средства”. Во всех этих случаях не происходит непосредственного воздействия на личностный смысл, оно опосредовано восприятием знаковых средств, и значение этих средств входит как необходимый и как основной компонент в содержание воздействия.

Возможны, однако, и другие психологические формы общения. Например, можно говорить об общении, осуществляемом через восприятие знаковых средств, когда это восприятие вызывает специфическую встречную активность реципиента, например при посредстве графиков. Очевидно, что одна и та же информация, представляемая в виде числовой таблицы и в виде графика или кривой, значительно разнится по мере воздействия на

⁸⁰ Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность. М., 1969. Гл. 1, § 4 и 5; Он же. Язык и разум человека. М., 1965.

⁸¹ Леонтьев А.А. К психологии речевого воздействия // Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психоллингвистике и теории коммуникации. М., 1972. (См. наст. изд., с. 271—281.)

Психология общения

читателя: последний узнает значительно больше, если находит информацию в графическом представлении. Каков психологический механизм этого воздействия? Графические средства “переводят абстрактные трудно уловимые отношения в область интуитивно-близкого воззрения”⁸². “Своеобразие графика как знаковой системы заключается в том, что в качестве основного средства передачи информации в нем используются не знаки-коды, а знаки-образы. В случае статистических графиков речь идет, разумеется, не о художественных, а о простейших геометрических образах. Но последние обладают способностью отображать и характеризовать некоторые целостные умственные построения (ансамбли), связанные с количественной характеристикой статистических совокупностей. Сила, эффективность такой системы сигналов основывается на том, что она обращается непосредственно к чувственному познанию (восприятию) изучаемых соотношений и позволяет осознать их значение, если и не совсем минуя стадию языкового мышления, то во всяком случае значительно укорачивая ее”⁸³. С этими определениями можно согласиться по существу, сделав необходимую скидку на несовершенство терминологии. Так или иначе, чисто знаковое, “значенческое” содержание графика явно подчинено какому-то иному содержанию, “прочитываемому” реципиентом как бы “между строками” графика. Иными словами, график стимулирует эвристическую познавательную активность реципиента, в ходе которой этот последний получает дополнительную информацию.

Возможно, однако, и личностно-смысловое общение, вообще не использующее специальные знаковые средства с закрепленными за ними значениями и если и сочетаясь со знаковым общением, то лишь параллельно

⁸² Рубановский Л.М. Методы физической статистики. М.; Л., 1934. С. 46.

⁸³ Герчук Я.П. Графические методы в статистике. М., 1968. С. 16.

и независимо. Примером подобного общения является использование нерелевантных, неcodифицированных мимико-жестикулярных средств: я могу, например, достаточно убедительно воздействовать на реципиента, лишь воспроизводя то или иное эмоциональное состояние. Такого рода смысловое воздействие широко используется в массовой коммуникации и других видах массового воздействия. Сюда же относится и так называемое суггестивное воздействие, обычно сопровождающее процессы речевого общения⁸⁴. Наконец, как считает Б.Ф.Поршнеv, "...знаковую роль играют не только сами знаки, но и их нарочитое торможение — выразительное отсутствие. Молчание — это не просто отсутствие речи, сплошь и рядом оно есть торможение или отмена речи или даже, можно сказать, антиречь"⁸⁵. Это тоже, по-видимому, один из видов личностно-смыслового общения.

Генетически личностно-смысловое общение предшествует знаковому. Так, очевидно, что общение, опосредованное отношением цели и средств, предполагает именно такого рода непосредственное изменение в смысловом поле.

Степень опосредованности. Это больше количественная, чем качественная характеристика — иначе ее можно определить как социальную "дистанцию", отделяющую коммуникатора от реципиента. Иначе говоря, это — количество ступеней опосредования процесса общения, при условии тождества сообщения. Такого рода "ступени" могут выполнять в отношении общения разные функции: редактирующую, контролирующую, техническую, распространительную (как это происходит в массовой коммуникации); однако общение (скажем, текст радиорепортажа или информация в газете) сохраняет

⁸⁴ Лозанов Г. Суггестология и суггестопедия: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. София, 1969; Он же. Суггестология. София, 1972.

⁸⁵ Поршнеv Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1966. С. 128.

Психология общения

свое тождество на всех этапах от письменного стола журналиста (или магнитофонной ленты, записанной радиокорреспондентом) до почтового ящика вашей квартиры или транзистора на вашем столе. Указанная характеристика не носит в строгом смысле психологического или социально-психологического характера, она скорее социологична. Мы ввели ее исключительно для того, чтобы противопоставить ей характеристику “ориентации”. С этой характеристикой можно, видимо, соотносить понятие “прямого информационного контакта”, введенное А.И. Горячевой⁸⁶ (ср. также понятие “общественного контакта” в “Капитале”).

Легко видеть, что две последних характеристики — семиотическая специализация и степень опосредованности — соотнесены со второй из фаз деятельности — фазой реализации плана деятельности. Это характеристики соответственно *средств и процесса* общения, в то время как два первых относились к *ориентировке и планированию* этого процесса. В терминах Л. Тайера, первые две характеристики касаются “стратегических” коммуникационных способностей, вторые две соответственно — “тактических”.

Закljučая настоящий параграф, еще раз вернемся к тому существенному для нас положению, что знаковое общение является хотя лишь одним из видов общения, но оно не равноправно с другими видами общения: это общение наиболее развитое, наиболее специализированное как деятельность и по своим социальным (и социально-психологическим) функциям. Это заставляет нас провести специальный анализ понятия знака применительно к его роли в деятельности общения и некоторых других видах деятельности.

⁸⁶ Горячева А.И. О некоторых категориях социальной психологии // Проблемы общественной психологии. М., 1965. С. 232.

§ 3. Знак и деятельность

В последние годы заниматься исследованием знаковых аспектов деятельности стало более чем распространенным занятием. Однако существуют лишь единичные исследования, где знак выступает не как элемент виртуальной знаковой системы и вообще не как нечто *данное* в поведении (наблюдаемое), а в его реальном генезисе и реальном функционировании, как нечто *заданное* человеку и конституирующее его деятельность. Иначе говоря, проблема знака и деятельности или, точнее, знака в деятельности, остается почти не разработанной. Это тем более странно, что целый ряд фундаментальных для психологии вопросов, связанных, в частности, с закономерностями взаимоотношения социального и индивидуального в сознании и деятельности, с диалектикой мышления и речи и т.п., может быть успешно решен лишь на путях создания психологической теории знака.

Однако основные тенденции развития семиотики даже противоположны этому психологическому направлению. Само употребление термина «семиотика» стало своего рода сигналом, что данный автор принципиально не проводит качественной границы между знаковыми системами разных типов и в частности — между коммуникативными системами у животных и человеческим языком. Куда более оправдана позиция де Соссюра, писавшего, как известно, что семиотика, или семиология, является «частью социальной психологии, а следовательно, и общей психологии. Точно определить место семиологии — задача психолога»⁸⁷.

При таком понимании более чем проблематично существование зоосемиотики и правомерность разговора о

⁸⁷ Соссюр Ф. де. Курс общей лингвистики. М., 1933. С.40.

Психология общения

коммуникативных системах животных как о “языках”, хотя и *sui generis*. Если пользоваться терминами Т. Себеока⁸⁸, — то вся так называемая “зоосемиотика” автоматически сводится к “зоопрагматике” — “знаки”, используемые в коммуникативных системах у животных, не имеют ни семантики, ни синтаксиса (в семиотическом смысле, да, кстати, и в любом другом). Впрочем, коммуникативные системы у животных не удовлетворяют и по крайней мере трем из пяти необходимых признаков языка, сформулированных Ч. Моррисом.

Главное отличие знакового поведения человека и коммуникативно обусловленного поведения животных лежит в совершенно чуждой современной семиотике психологической специфике “человеческого” знака. Мы позволим себе изложить это различие словами Л. С. Выготского: “До самого последнего времени полагали, что... звук сам по себе способен ассоциироваться с любым переживанием, любым содержанием психической жизни и в силу этого передавать или сообщать это содержание или это переживание другому человеку. Между тем для того, чтобы передать какое-либо переживание или содержание сознания другому человеку, нет другого пути, кроме отнесения передаваемого содержания к известному классу, это непременно требует обобщения. Таким образом, высшие, присущие человеку формы психологического общения возможны только благодаря тому, что человек с помощью мышления обобщенно отражает действительность”⁸⁹.

Казалось бы, животное тоже способно к обобщению, поскольку оно может производить функциональное отождествление материально различных и функци-

⁸⁸ *Sebeok T.* La communication chez les animaux//Rev. int. sc. soc. 1967. Vol. XIX, № 1.

⁸⁹ *Выготский Л. С.* Избранные психологические исследования. М., 1956. С. 50—51.

ональное размежевание материально сходных сигналов. Можно ли, однако, ставить здесь знак равенства? Можно ли считать, что слово имеет для человека фиксированное значение постольку, поскольку оно что-то замещает, поскольку оно “стоит вместо”, is standing for, другого, неречевого сигнала?

Конечно, нет, и между животным и человеком здесь лежит пропасть. Человек реагирует не на сам знак как физическое явление, не на его “означающее”. Так дело обстоит только у животных, “понимающих” человеческую речь — например, у собаки. И совсем не случайно у собаки нет фиксированной стратегии восприятия слов человеческой речи: она, как показано многочисленными экспериментами, начиная с классических опытов Ф. Дж. Бойтендайка⁹⁰, при подобном восприятии ориентируется прежде всего на акустически доминантные признаки речевого сигнала. Человек реагирует на “означаемое” знака, на значение слова — или, если говорить точнее, вообще на те признаки знака, которые конвенциональны и непосредственно несводимы к тождеству материального звучания. “Звуки, издаваемые животными, обладают одной общей всем им чертой: они самой природой соответствующих животных организмов предназначены для того, чтобы выражать именно то, что они в действительности выражают. Между тем слова, принадлежащие собственно человеческому языку, отличаются способностью принимать все новые значения. Характер необходимости им совершенно чужд. Им не соответствует во внешнем мире ничего непосредственно чувственного”⁹¹.

⁹⁰ *Buytendijk F.J. Traité de psychologie animale. Paris, 1959.*

⁹¹ *Бодуэн де Куртенэ И.А. Избранные труды по общему языкознанию. М., 1963. Т. 1. С. 261—262.* Говоря о “непосредственно чувственном”, Бодуэн имеет в виду, что функциональная специфика слова человеческого языка не сводится к его материальной форме, доступной для непосредственного восприятия.

Между тем это различие часто недооценивается. Значение понимается именно как способность замещения и только (ср. хотя бы распространенную концепцию С. Осгуда, в конечном счете восходящую к “контекстуальной теории значения” Э. Титченера). А “социальность” слова (или значения слова) — это при таком понимании всего лишь общность способа замещения у многих людей, общность конвенциональных признаков. В лучшем случае имеется в виду навязанность отдельному говорящему того или иного употребления социальной средой (ср. “коллективные представления” Э. Дюркгейма) или границы вариантности употребления данного слова, поставленные общением с другими людьми.

А если так, то значение слова перестает быть социальным фактом, его социальный аспект оказывается чисто внешним, случайным. Общество выступает на сцену лишь как механический передатчик частной инициативы от одного индивида к другому.

В этом случае человечество понимается как совокупность индивидов, биологических единиц, живущих сами по себе в биологическом мире и лишь иногда объединяющихся с другими индивидами для каких-то целей. Это, как известно, не соответствует действительности, и ниже мы попытаемся развернуть альтернативную концепцию.

Человек как субъект психических процессов и отношений “не сводим к субъекту сознания и воли, но есть субъект деятельности, которая образует собой весь культурный мир общественного человека, *человеческую действительность*. Деятельность и есть “способ бытия” всей этой действительности, а никоим образом не процесс, замкнутый в одних лишь сознательно предусмотренных и воле адекватных ее аспектах, в одних лишь феноменах “дурной” субъективности. Он (человек) постигает мир не как завершенную и замкнутую в ее субстанциональности

систему “данностей”, а как мир проблем, решая которые, человек одновременно и наследует, и “достаивает” субстанциальность природы в творимой им истории культуры”⁹². Этот важнейший марксистский тезис⁹³ как нельзя более ясно выступает, в частности, в критике Марксом Фейербаха. Так, первый тезис о Фейербахе, как известно, гласит: “Главный недостаток всего предшествующего материализма заключается в том, что предмет, действительность, чувственность берется только в форме объекта, или в форме созерцания, а не как человеческая чувственная деятельность, практика, не субъективно” (3, 1). Ср. также в “Немецкой идеологии” критику Марксом и Энгельсом Фейербаха за то, что тот рассматривает человека лишь как “чувственный предмет”, а не как “чувственную деятельность” и “никогда не достигает понимания чувственного мира как совокупной, живой, чувственной деятельности составляющих его индивидов” (3, 44).

В процессе деятельности происходит, с одной стороны, опредмечивание свойств и способностей общественного человека (“особых человеческих сущностных сил”) в “предметах природы” (Маркс), с другой — как бы “распредмечивание” действительности, раскрытие и усвоение человеком сущности этих “предметов природы”, развитие человеческих способностей и форм деятельности на основе включения в деятельность новых объективных свойств и качеств предметов действительности. Каждый из этих предметов есть таким образом двусторонняя, точнее — двуединая, единая в своей двусторонности сущность. Он, во-первых, есть реальный, “естественный”, чувственный предмет, и, “включая предмет в систему деятельности и тем самым в систему своей культуры, чело-

⁹² Батищев Г.С. Деятельностная сущность человека как философская проблема//Проблема человека в современной философии. М., 1969. С. 81.

⁹³ Не следует смешивать этот подход с подходом “философии практики”.

век населяет его огромным множеством идеальных значений, совершенно отличных от реального изменения его реальной формы: предмет “означает” все то, что деятельность заставляет его “обозначать”⁹⁴. Он, во-первых, есть источник, из которого человек (индивид) берет материал для того, чтобы строить себя как субъект, как личность, свое деятельное сознание. Здесь мы сталкиваемся с процессом идеализации, превращения реальных предметных форм в идеальные формы благодаря использованию знаков, знаковых систем. “Без постоянно возобновляющейся идеализации реальных предметов общественно-человеческой жизнедеятельности, без превращения их в идеальное, а тем самым и без символизации человек вообще не может выступать в качестве действительного агента, деятельного субъекта общественного производства материальной и духовной жизни общества”⁹⁵.

Язык (речь) выступает в этом процессе в двух видах, в двух различных функциях. С одной стороны, это то, что он является “непосредственным телом идеального образа внешней вещи”⁹⁶, т.е. основной составной частью системы общезначимых форм и способов внешнего выражения идеальных явлений. С другой, однако, он — как и другие предметы действительности — “имеет чувственную природу”⁹⁷. Мы уже видели, что такое для Маркса “чувственность”. Поэтому к языку в полной мере относится сказанное ранее о других “предметах природы”.

⁹⁴ Батищев Г.С. Указ.соч. С.105. Было бы точнее оговориться здесь, что то, как предмет включается в деятельность, определяется в очень большой мере его объективными свойствами (хотя можно, конечно, и заколачивать гвозди амперметром). А значит, деятельность не “свободна” в том, что именно заставить означать данный предмет.

⁹⁵ Ильенков Э.В. Идеальное//Философская энциклопедия. М., 1962. Т. 2. С. 225.

⁹⁶ Там же. С. 224.

⁹⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. М., 1956. С. 596.

Он выступает как *продукт* специфической, адекватной ему деятельности: в языке как общественном достоянии, как части культуры общества, как элементе общественно-исторического опыта, откладываются, опредмечиваются развивающиеся в индивидуальном порядке (хотя и под воздействием общества) и непосредственно испытывающие на себе воздействие социальной среды речевые умения отдельных носителей языка, членов языкового коллектива. Но он, кроме того, еще и объективная *основа* речевой деятельности индивида. Носитель языка, во-первых, формирует свою речевую (языковую) способность, усваивая язык в его предметном бытии и превращая его, по известному выражению Маркса, в “форму деятельности” (особенно ясно этот процесс виден при усвоении неродного языка). Во-вторых, и в процессе речи, при наличии уже сложившейся языковой способности, он постоянно ориентируется на систему и норму языка, строя речь так, чтобы не нарушить известных требований к ее осуществлению — даже если эти требования не вытекают непосредственно из необходимости полного и адекватного понимания речи.

Таким образом, ключ к пониманию места языка в жизни и деятельности общественного человека лежит прежде всего в марксовской идее “чувственной деятельности”, адекватной объективным свойствам языка как предмета, в трактовке языка не просто как закономерного звена фиксированной системы отношений индивида к реальной внечеловеческой и человеческой действительности, но главным образом как средства, орудия активной познавательной и продуктивной деятельности человека в этой действительности. И далее (*last but not least*) — в четком понимании соотношения предметной действительности, языка и мира идеального, т.е. в последовательной трактовке языка как *одной из форм взаимодействия субъекта и объекта человеческой деятельности*, как своего рода “мостика”, связывающего совокупный опыт и совокупную деятельность общества, человеческого коллектива, с психикой, сознанием, личност-

Психология общения

ным опытом отдельного члена этого коллектива, как условия и формы существования идеальных явлений.

Уже на этой ступени нашего рассуждения становится очевидной неправомерность одностороннего представления о языке как форме замещения и закрепления элементов чувственного познания. Такая функция, несомненно, у языка имеется. Но ошибочно, как это делает, например, Б. Исмаилов, сводить роль языка в познании *только* к этому. По мнению указанного автора, “скачок от чувственного к рациональному при помощи слова заключается в том, что отвлекаемые и обобщаемые стороны чувственных вещей “отрываются” от прочих их сторон и свойств, соединяются с чувственной материей слова и при помощи слова превращаются в нечувственную форму сознания — в понятие. Содержание чувственного образа, все более обобщаясь, не уместается в рамках наглядности и выходит из них”⁹⁸. Легко видеть, что при таком подходе мы рассматриваем человека, во-первых, как существо *par excellence* созерцающее, пассивно впитывающее информацию из внешнего мира, из “среды”. И что особенно важно, человек выступает, как “голая индивидуальность”, а не как *общественный* человек; его психика отличается от психики животного лишь количественно, но ничуть не качественно.

Так ли это? Несомненно, не так.

“Все особи, относимые нами к одному виду, именно потому и принадлежат к нему, что связаны некоторой суммой общих всем им свойств, унаследованных от общего родоначальника”⁹⁹. Каждое вновь рождающееся животное воспроизводит в своей биологической природе изменения, накопившиеся за всю историю вида. И то, что специфично для вида и реализуется в индивидуе — это прежде всего морфологические признаки, особенности строения тела животных. Прогрессивное развитие, эволюция в мире животных

⁹⁸ *Исмаилов Б.* Язык и познание мира. Ташкент, 1969.

⁹⁹ *Комаров В.А.* Учение о виде у растений. М.; Л., 1944. С. 207.

сводится к улучшению биологической приспособленности животных данного вида к условиям жизни этого вида.

Темпы развития человека совершенно не сравнимы с темпами эволюции в животном мире: за время, прошедшее от появления первого каменного топора на деревянной ручке до первого полета человека в космос, лошадь, например, едва успела сменить три пальца на копыто. Но при таких невероятных темпах эволюции морфологические признаки человека существенно не изменились: если бы можно было одеть кроманьонца в европейский костюм и пройти с ним по улицам современного города, никто, пожалуй, и не обернулся бы. Значит, эволюция вида “человек” протекала в какой-то иной, а не биологической сфере, и накопление видовых признаков опыта происходило не в форме морфологических изменений, а в какой-то иной. Эта сфера — сфера социальной жизни человека, эта форма — закрепление достижений человеческой деятельности в общественно-историческом опыте человечества. Теперь видовой опыт отражается не в изменении, скажем, строения руки человека, а в изменении того орудия, которым рука действует, т.е. закрепленных в этом орудии, обобщенных в нем приемов и способов действия с ним. “В орудиях труда человек приобретает как бы новые органы, изменяющие его анатомическое строение. С того времени, как он возвысился до их употребления, он придает совершенно новый вид истории своего развития: прежде она, как у всех остальных животных, сводилась к видоизменениям его естественных органов; теперь она становится прежде всего историей усовершенствования его искусственных органов”¹⁰⁰.

Оттого и темпы эволюции человека несоизмеримы с темпами эволюции у животных, что человек никогда не сталкивается с природой, как животное, один на один:

¹⁰⁰ Плеханов Г.В. К вопросу о развитии монистического взгляда на историю // Избранные философские произведения. М., 1956. Т.1. С. 610.

Психология общения

даже Робинзон Крузо на своем острове имел в своем распоряжении многовековой опыт всего человечества.

Отношение человека к природе опосредованно его отношением к обществу: он всегда может вволю черпать необходимые навыки, умения, способности из общей кладовой социально-исторического опыта человечества, не дожидаясь, пока природа поставит его перед необходимостью выработать все эти способности в порядке индивидуального приспособления. И возвращаются эти способности “с процентами”: особенности жизни и деятельности одного человека или группы людей обогащают не только их личный опыт, но и коллективный, социально-исторический опыт. Джеймсу Уатту достаточно было однажды изобрести паровой двигатель (или, точнее, обществу было достаточно, чтобы паровой двигатель был однажды изобретен Уаттом), Христофору Колумбу — однажды открыть Америку, Рафаэлю — однажды создать Сикстинскую Мадонну.

Можно сказать, что человек всегда как бы на один шаг опережает природу, не давая ей застать себя врасплох, в то время как животное на шаг отстает от природы. Человек учится на ошибках, — а еще более на достижениях, — других людей, животное же — только на своих собственных.

Но если принять тот тезис, что эволюция человека есть прежде всего эволюция его искусственных органов¹⁰¹, то очевидно, что субъектом этой эволюции, равно как и вообще взаимоотношений с природой, является не человеческий индивид, а человеческий род как целое, социум. С биологической средой взаимодействует не отдельный человек, а человеческое общество в целом; именно поэтому внутри этого общества теряют силу такие законы эволюции, как например, закон естественного отбора. Недаром название самого морального принципа, отрицающего правомерность,

¹⁰¹ *Pieron H. Le developpement de la pensée conceptuelle et l'hominisation//Les processus de l'hominisation. Paris, 1958.*

“естественность” естественного отбора, — мы имеем в виду гуманизм, — произведено от имени человека.

Сказанное распространяется не только на практическую, трудовую деятельность человека, опосредствуемую орудиями труда, но и на его теоретическую, в первую очередь познавательную деятельность, опосредствуемую тем, что Л.С. Выготский называл “психологическими орудиями”, т.е. знаками. “Будучи включено в процесс поведения, психологическое орудие так же видоизменяет все протекание и всю структуру психических функций, как техническое орудие видоизменяет процесс естественного приспособления, определяя форму трудовых операций”¹⁰².

Усваивая значения слов, ребенок усваивает аккумулярованные в этих словах элементы общественной практики, например, объективно значимые свойства предметов. Язык является для ребенка передатчиком общественных знаний человечества о мире. И усвоение языкового знака — это в первую очередь “распредмечивание” его значения, усвоение опредмеченных в слове способов его употребления — включая сюда как семантику, т.е. означение, так и синтаксис (правила сочетания знаков) и прагматику.

Но если так, то значит, говоря о человеке как биологическом существе, игнорируя то, что субъектом в его взаимоотношениях с природой, с окружающей действительностью выступает не индивид, а социум (или, точнее, индивид как представитель социума, как носитель социальных, а не только биологических признаков), мы допускаем не только философскую, но и собственно психологическую некорректность. Между тем в ряде направлений современной психологии, в частности, психологии речевого общения, мы сталкиваемся именно с таким — биологизирующим пониманием. Охарактеризуем хотя бы точку зрения Э. Леннеберга по этому вопросу. Наследственность, по его мнению, обеспечивает индивиду “готов-

¹⁰² *Выготский Л.С.* Развитие высших психических функций. М., 1960. С. 255.

ность к языку” (language readiness), в которой мы находим “латентную языковую структуру” (latent language structure); приобретение человеком языка есть процесс “актуализации”, превращения этой латентной структуры в реальную. “Социальные условия могут рассматриваться как своего рода спусковой крючок, включающий реакцию. Может быть, лучшей метафорой будет понятие резонанса”¹⁰³. При этом характерно, что индивид рассматривается как *causa sui*: причиной его языкового развития является исключительно внутренняя “потребность” (need), но ни в коей мере не “произвольные внешние факторы”, как например, влияние окружающих ребенка взрослых.

Даже если не обращаться к теоретико-методологической стороне проблемы, эти тезисы Леннеберга не представляются бесспорными. Приведем для экономии места только два примера. Исследуя структуру процесса восприятия речи, и в частности механизм перекодировки акустических образов в субъективные признаки, В.И. Галунов вслед за Л.А.Чистович показал, что эти субъективные признаки ни в коей мере не являются врожденными и не просто актуализируются, но заново формируются в процессе обучения¹⁰⁴. Относительно роли “внешних факторов” в свое время убедительный материал, как известно, привели А.Р.Лурия и Ф.Я.Юдович, наблюдавшие за пятилетними близнецами с задержанным речевым развитием и весьма развитой автономной речью до и после изменения внешней ситуации (оба ребенка были помещены в детский сад, а один из них проходил систематическое обучение речи)¹⁰⁵.

Весьма показателен тот факт, что в книге Леннеберга, безусловно представляющей собой выдающееся

¹⁰³ *Lenneberg E.H.* Biological foundations of language. N.Y., 1967. С. 378.

¹⁰⁴ *Галунов В.И.* Структура множества речевых образов: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Л., 1967.

¹⁰⁵ *Лурия А.Р., Юдович Ф.Я.* Речь и развитие психических процессов у ребенка. М., 1956.

явление в психологической литературе о речи, прекрасно аргументировано биологическими, анатомо-физиологическими и патопсихологическими данными только то, что относится к низшим уровням речевой организации.

Итак, еще раз повторим основную мысль предшествующей части этого параграфа: язык есть орудие активной деятельности человека, одна из форм взаимодействия субъекта и объекта деятельности, связующее звено между общественно-историческим опытом и коллективной деятельностью общества, с одной стороны, и с другой — психикой, сознанием, личностным опытом отдельного человека¹⁰⁶. Именно в этом своем качестве слово (или какая-либо иная языковая единица) выступает как *знак*. Перейдем к более подробному анализу этого понятия.

Познавая действительность, познавая предметы и явления в их связях и отношениях с другими предметами и явлениями, человек выделяет в этих предметах существенные признаки (существенные с точки зрения общественной практики), абстрагирует их, закрепляет и передает другим людям, которые проецируют закрепленное таким образом общественное знание, общественный опыт на новую действительность, *опосредуя* им свое познание. Этот процесс переживает историческое развитие, проходя по крайней мере два последовательных этапа.

Первым, относительно простым способом закрепления общественного знания является то, что Л.С.Выготский условно называл “удвоением” предмета, т.е. проецирование выделенных и абстрагированных признаков предмета непосредственно на сам этот предмет, как бы взгляд на него с другой точки зрения — тот взгляд, который, по Энгельсу, отличает глаз человека от глаза орла. На этом этапе “обобщение означает, что из конкретного содержания предметов выделяются чер-

¹⁰⁶ *Спиркин А.Г.* Сознание и самосознание. М., 1972. С. 214.

ты и свойства, которые существенны для действия и являются его специфическим объектом. Выделяются, но не отделяются! Когда же действие переносится в речевой план, эти средства закрепляются за отдельными словами, превращаются в значение слов, отрываются от конкретных вещей и таким путем становятся абстракциями. Перенесение действия в речевой план означает не только выражение действия в речи, но прежде всего речевое выполнение предметного действия — не только сообщение о действии, но действие в новой, речевой форме”¹⁰⁷.

По-видимому, некоторые идеи, выработанные школой Л.С. Выготского применительно к особенностям онтогенетического развития языкового мышления, могут быть использованы и при анализе его филогенеза. Разумеется, в постановке вопроса здесь имеются принципиальные отличия. В первом случае мы имеем исторически сложившуюся систему знаний, умений, способностей, “задаваемую” каждому индивиду для усвоения и с той или иной степенью полноты усвояемую (по Марксу, “присваиваемую”) им. Во втором случае налицо двусторонний процесс возникновения этой системы, с одной стороны, и психофизиологических предпосылок для формирования соответствующих способностей у индивида — с другой. Мы будем подходить к вопросу с этой точки зрения, отвлекаясь пока от исследования соответствующей социальной системы.

Остановимся прежде всего на противоположности специфически человеческого умственного действия, т.е. мысли, и высших форм поведения животных. У животных принципиально невозможен процесс интериориза-

¹⁰⁷ Гальперин П.Я. Развитие исследований по формированию умственных действий//Психологическая наука в СССР. М., 1959. Т. I. С. 456.

ции, так как у них немислимо формирование новых действий по образцу¹⁰⁸, лежащее в основе присвоения человеком социально-исторического опыта. “Формирование новых действий идет у них двумя путями: или путем проб и ошибок с постепенным отсевом неудачных движений, или на основе восприятия правильного пути между предметами; в обоих случаях контролем служит только подкрепление или неподкрепление. Даже подражание является у животных лишь одним из средств второго пути. Действие по заданному образцу выражает общественную природу человеческого обучения, а контроль за этим действием — характерное общественное отношение к своему действию: как бы со стороны других людей и с помощью ими данного критерия”¹⁰⁹.

Таким образом, действие по заданному образцу, сопровождаемое контролем, “удвоенное”, предполагает общественный контроль, осуществляемый в социальных, экстерниоризованных формах. Какими могли быть формы такого контроля у истоков формирования языкового мышления? Они не могли быть ничем иным, кроме абстракций действия, закрепленных во внешней, следовательно, кинестетической или речевой форме. Едва ли, впрочем, мы вправе говорить здесь о “кинестетической *или* речевой” форме, так как процесс абстрагирования непременно должен был иметь связь с обеими этими формами. С одной стороны, дальнейший переход к чисто речевому действию необходимо предполагает *отделение действия* от конкретного предмета, от конкретной предметной ситуации, принципиальную возможность его имитации;

¹⁰⁸ Т.е. осознанное подражание, предполагающее понимание по крайней мере цели и средств действия, умения повторить действие с любым материалом и в изменившихся конкретных условиях. См.: Гальперин П.Я. Развитие исследований по формированию умственных действий // Психологическая наука в СССР. М., 1959. Т. I. С. 447—448.

¹⁰⁹ Там же. С. 461.

Психология общения

по А.Валлону¹¹⁰, в основе такого отделения лежит ритуальное использование действия. С другой стороны, этот переход предполагает на каком-то этапе *сосуществование* этих форм.

По-видимому, когда речевое действие еще не было отделено от предметного, система речевых средств выступала в двойной функции. С одной стороны, это была форма обобщения действия, первичная форма мышления наряду с мышлением “ручным”, кинестетическим. При этом следует иметь в виду, что конкретные предметные условия действия едва ли отражались в речи даже в обобщенной форме: не случайно даже в большинстве современных языков мира орудия и предметы труда называются, как правило, по действию. С другой стороны, необходимость обобщения *сама по себе* не приводит к необходимости перехода от предметного к чисто речевому действию и, следовательно, у речевого действия должны были быть какие-то дополнительные преимущества по сравнению с предметным.

Мы не можем допустить, что таким преимуществом являлась членораздельность речи со всеми вытекавшими из нее последствиями, так как членораздельность, как это видно из палеоантропологических данных¹¹¹ — достижение сравнительно позднего этапа в развитии языкового мышления. Вероятно, речевые средства уже использовались в какой-то функции, отличной от функции обобщения, но совместимой с ней. И естественно предположить, что это и была коммуникативная функция, функция *общения*.

Как видно из сказанного, на этапе “удвоенного” действия у нас еще нет оснований говорить о знаковости.

¹¹⁰ Валлон А. От действия к мысли. М., 1956.

¹¹¹ Бунак В.В. Происхождение речи по данным антропологии // Происхождение человека и древнее расселение человечества. М., 1951. С. 232—233; Леонтьев А.А. Возникновение и первоначальное развитие языка. М., 1963. С. 69—70, 85.

Она связана со следующим этапом развития описываемого способа познания действительности, начинающимся тогда, когда общественно значимые признаки предметов и явлений закрепляются в особой, специфической форме — форме так называемых *квазиобъектов*¹¹².

Понятие квазиобъекта введено советскими философами в связи с анализом марксова понятия “превращенной формы” — понятия, неоднократно встречающегося на страницах “Теорий прибавочной стоимости” и “Капитала”. Особенность превращенной формы, “отличающая ее от классического отношения формы и содержания, состоит в объективной устраненности здесь содержательных определений: форма проявления получает самостоятельное “сущностное” значение, обособляется, и содержание заменяется в явлении иным отношением, которое сливается со свойствами материального носителя (субстрата) самой формы (например, в случаях символизма) и становится на место действительного отношения. Эта видимая форма действительных отношений, отличная от их внутренней связи, играет вместе с тем — именно своей обособленностью и бытийностью — роль самостоятельного механизма в управлении реальными процессами на поверхности системы. При этом связи действительного происхождения оказываются “снятыми” в ней. Прямое отображение содержания в форме здесь исключается”¹¹³. Примером может являться денежная форма, которая является превращенной товарной. В превращенной форме важна, во-первых, сама “превращенность” отношений, во-вторых, ее качественно новый характер. Структуру превращенной формы “можно представить в

¹¹² Сам термин “квазиобъект” не представляется нам удачным. Однако, чтобы не вводить дополнительных терминологических сложностей, мы будем придерживаться его в тексте настоящей работы.

¹¹³ Мамардашвили М.К. Форма превращенная // Философская энциклопедия. М., 1970. Т. 5. С. 387.

виде следующей последовательности: выключение отношения из связи — восполнение его иной предметностью и свойствами — синкретическое замещение предшествующего уровня системы этим формообразованием¹¹⁴.

Итак, квазиобъект, будучи поставлен на место системы отношений, в которую включен своими существенными признаками познаваемый нами предмет или явление, как бы “привязывает” “проявление этих отношений в какой-либо субстанции, конечной и нерасчлняемой”, и восполняет их “в зависимости от ее “свойств”¹¹⁵. Отсюда возникают “мнимые предметы”: труд и капитал, знаки языка и т.д. “В предметах нет и на деле не может быть непосредственной связи между стоимостью и трудом, между знаком и объектом и т.д.”¹¹⁶ При определенных условиях эти мнимости мистифицируют сознание, выступая в качестве “независимых” от человека, каденных видимой “самостоятельностью” феноменов (отсюда фетишизм, феномены духовного отчуждения и т.п.).

Очерченное понимание исключительно важно и для собственно психологического исследования, для полноценной марксистской трактовки явлений *сознания*. Оно прежде всего требует отвлечения от замкнутого “в себе” изучения механизмов индивидуального сознания. “Чтобы проникнуть в процессы, происходящие в сознании, Маркс производит следующую абстракцию: в промежутке между двумя членами отношения “объект (вещественное тело, знак социальных значений) — человеческая субъективность”, которые только и даны на поверхности, он вводит особое звено: целостную систему содержательных общественных связей, связей обмена деятельностью между людьми, складывающихся в дифференцированную и иерархическую структуру. Затем он изучает процессы и ме-

¹¹⁴ Мамардашвили М. К. Указ. соч. С. 387.

¹¹⁵ Там же. С. 388.

¹¹⁶ Там же.

ханизмы, вытекающие из факта многократных переплетений и наслоений отношений в этой системе, по уровням и этажам которой объективно “растекается” человеческая деятельность, ее предметно закрепляемые общественные силы.

Введение этого посредствующего звена переворачивает все отношение, в рамках которого сознание изучалось. Формы, принимаемые отдельными объектами (и воспринимаемые субъективно) оказываются кристаллизациями системы (или подсистем) отношений, черпающими свою жизнь из их сочленений. *А движение сознания и восприятия субъекта совершается в пространствах, создаваемых этими же отношениями, или, если угодно, ими замыкается. Через эти отношения и должен пролегать реальный путь изучения сознания, то есть того вида сознательной жизни мотивов, интересов и духовных смыслов, который приводится в движение данной общественной системой*¹¹⁷ (курсив наш. — А.Л.).

“Объективные мыслительные формы” — смыслы, значения и т.п. — это и есть результат движения в “пространстве” реальных отношений, но не прямое отображение этих отношений. Будучи перенесены на квазиобъект и в этом качестве став достоянием сознания, признаки, свойства, отношения действительности претерпевают кардинальное преобразование: форма, в которой они выступают, оказывается “снятой”, свернутой, переструктурированной и дополненной тем, что содержится уже в самом квазиобъекте. Отсюда огромной важности гносеологическая задача — при каждом анализе конкретной “превращенной формы” четко разделять те связи, признаки и отношения, которые перенесены нами на квазиобъект и преобразованы в нем, и те, которые мы находим в самом квазиобъекте, которые образуют его сущность и специфику.

¹¹⁷ Мамардашвили М.К. Анализ сознания в работах Маркса// Вопросы философии. 1968. № 6. С. 17.

Психология общения

Как уже отмечалось выше, язык есть именно такая система квазиобъектов, где на место реальных отношений подставлена их “видимая форма”. Если понимать язык таким образом, то ряд псевдопроблем в исследовании языкового знака сам собой отпадает, как например “проблема” идеальности и материальности знака, “проблема” предметной отнесенности (и вместе с нею знаменитый “треугольник” Огдена — Ричардса и все его модификации в последующих работах других авторов). То, что дано нашему сознанию в наблюдении, то в языке, что *предлежит* сознанию, ни в коей мере не исчерпывает сути дела. Поэтому-то семиотический и лингвистический подходы к знаку при всей видимой тонкости анализа *принципиально* не могут вскрыть его сущности.

Понятие квазиобъекта как “превращенной формы” действительных отношений неразрывно с понятием *идеального*. Квазиобъект, прежде всего языковой знак, как раз и является “непосредственным телом идеального образа внешней вещи”¹¹⁸, основной составной частью системы общезначимых форм и способов внешнего выражения идеальных явлений, продолжая в то же время иметь “чувственную природу” (Маркс). Естественно, что при этом мы не можем забывать, что само идеальное “непосредственно существует только как форма (способ, образ) деятельности общественного человека, т.е. вполне предметного, материального существа, направленной на внешний мир. Поэтому, если говорить о материальной системе, функцией и способом существования которой выступает идеальное, то этой системой является только общественный человек в единстве с тем предметным миром, посредством которого он осуществляет свою специфически человеческую жизнедеятельность. Идеальное ни в коем случае не сводимо на состояние той материи, которая находится под черепной крышкой индивида, т.е. мозга. *Идеальное есть особая*

¹¹⁸ Ильенков Э.В. Идеальное // Философская энциклопедия. М., 1962. Т. 2. С. 224.

функция человека как субъекта общественно-трудовой деятельности, совершающейся в формах, созданных предшествующим развитием”¹¹⁹ (курсив наш. — А.Л.). Идеальный образ “опредмечен в теле языка”.

Понятие знака, собственно, и возникает как следствие из такого понимания идеального. Знак — это квазиобъект в его отношении к реальному объекту, как его заместитель в определенных ситуациях деятельности¹²⁰. Квазиобъект, выступая как знак, может сохранять свое “материальное существование” (Маркс), свое “вещественное бытие”. Но у знаков “функциональное бытие поглощает, так сказать, их материальное бытие” (23, 140). Это означает, что в качестве знака (по терминологии Э.В. Ильенкова — “символа”) может выступать сама вещь как таковая (“когда, например, руководитель работ в первобытном обществе в определенной ситуации брал в руки топор, то это воспринималось как приказ начать, скажем, рубку леса”)¹²¹. Но эта его материальная, вещественная оболочка является для него чем-то несущественным, и “далее материальное тело этой вещи приводится в согласие с ее функцией.

В результате символ превращается в знак, то есть в предмет, который *сам по себе* не значит уже ничего, а только представляет, выражает другой предмет, с которым он непосредственно не имеет ничего общего, как например, название вещи с самой вещью”¹²². Это — путь к появлению языкового знака, который и есть, таким образом, знак “в чистом виде”, знак, “материя” которого *подчинена* его функциональному бытию.

Известную сложность представляет, однако, тот факт, что под *одним и тем же* названием “знака” в практике научного исследования выступают *три* различных аспекта,

¹¹⁹ Ильенков Э.В. Там же. С. 221.

¹²⁰ Полторацкий А., Швырев В. Знак и деятельность. М., 1970. С. 16—18.

¹²¹ Там же. С. 27.

¹²² Ильенков Э.В. Указ. соч. С. 224. Ср. также: Коршунов А.М. Теория отражения и творчество. М., 1971. С. 31.

Психология общения

по существу три несовпадающих понятия. Это, во-первых, знак как реальный компонент реальной деятельности, как вещь или материальное языковое “тело”, включенное в деятельность человека (знак₁). Это, во-вторых, знак как идеальный образ, как эквивалент “реального знака” в обыденном сознании (знак₂). Вслед за Е.Н. Соколовым¹²³ мы вправе понимать этот внутренний образ как внутреннюю *модель*, в известном (но ограниченном!) смысле программирующую деятельность субъекта благодаря тому, что она соответствующим образом моделирует внешний мир. Для языковых знаков выделение этого аспекта особенно существенно в связи с понятием значения (см. об этом ниже). Наконец, в-третьих, под знаком можно понимать продукт научного осмысления структуры и функций объективного знака, т.е. знаковую модель (знак₃). Все три аспекта, как правило, нечетко разграничиваются или вообще не разграничиваются в практике научного исследования. Между тем для наших — психологических — целей их разделение исключительно важно¹²⁴.

Для отдельно взятого человека, для субъекта психической деятельности знак предстает в двух ипостасях, как элемент двух различных проблемных ситуаций. С одной стороны, знак есть субъективный заменитель действительности, есть то, что выступает перед субъектом как “носитель” объективных признаков соответствующего предмета или явления, как превращенная форма реальных связей и отношений, в которые этот предмет вступает в деятельности. Перед субъектом стоит задача вернуть квазиобъект в мир реальных объектов. Объективно знак предстоит субъекту как реальный знак (знак₁). Но субъективно он имеет дело с тем, что М.К. Мамардашвили удачно называет “фигурой сознания”, т.е. с таким бытием знака как квазиобъекта, в

¹²³ Соколов Е.Н. О моделирующих свойствах нервной системы//Кибернетика, мышление, жизнь. М., 1964.

¹²⁴ Быть может, целесообразно ввести вместо одного термина “знак”, получившего в тексте данной работы цифровые индексы, соответственно понятия *знака* (знак₁), *знакового образа* (знак₂) и *знаковой модели* (знак₃).

котором реальное социальное значение этого знака как бы “смещено” и преобразовано (знак₂). Его сознание в этом случае остается “созерцающим сознанием”. Он лишь “переводит” знак на “язык” своей реальной жизни, но не способен — в обычном случае — выйти за пределы ограниченности своего представления об этой реальной жизни. Значение знака — это форма, в которой “субъект фиксирует и переживает свой социальный опыт сознания, не проникая в его реальные пути и генезис”¹²⁵.

Но, с другой стороны, знак используется субъектом и в ином качестве — как то, что опосредует коммуникативное намерение субъекта. Здесь отношение знака₁ и знака₂ как бы перевернуто: коммуникатор имеет конечной целью создание у реципиента знака₂, и для этой цели он должен объективизировать соответствующее содержание в знаке₁. В сущности, вся основная психологическая проблематика речевого воздействия, и прежде всего массовой коммуникации, и может быть сведена к динамике соотношения общественно-трудовой деятельности реципиента, предлагающих ему квазиобъектов и субъективных образов его сознания, отражающих эти квазиобъекты. Именно в этом смысле А.А. Брудный говорит о двух возможных подходах к речевому выражению мысли¹²⁶.

¹²⁵ Мамардашвили М.К. Анализ сознания в работах Маркса// Вопросы философии. 1968. № 6. С. 21.

¹²⁶ По его мнению (к которому мы полностью присоединяемся), “любую законченную мысль, выраженную словами, следует рассматривать в двух отношениях: в отношении к действительности, которую эта мысль должна отразить, и в отношении к людям, которые эту мысль должны понять. Рассматривая мысль в первом отношении, мы проверяем, адекватно ли она отражает объективный мир, верна ли она. Когда мы берем мысль во втором отношении, то проверяем, адекватно ли понимание мысли ее действительному содержанию” (Брудный А.А. Коммуникация и сознание//Известия АН Киргизской ССР, 1969. № 6. С. 13. См. также: Семантика языка и психология человека. Фрунзе. 1972). Интересную параллель этой концепции А.А. Брудного представляет теория, развиваемая У. Стефенсоном: *Stephenson W. Concourse theory of communication. (Preprint).*

Иными словами, возможны два пути анализа при интерпретации сущности знака. Можно отталкиваться от тех свойств реальных объектов, которые используются в деятельности как функциональные характеристики знака — иначе говоря, можно рассматривать готовый знак и соотносить его с объективной предметной и общественной действительностью и с предметной деятельностью человека в этой действительности. Возможен и другой путь: проследить, как человек “воплощает” в знак свое восприятие и осмысление действительности, как он использует знак для того, чтобы передать другому человеку определенное психическое содержание (если вообще можно говорить о таком содержании вне его знакового воплощения). В первом случае мы анализируем знак через процессы *понимания*, через переход от объективного к субъективному, от знака к мысли. Во втором — через процессы *объективизации* субъективного коммуникативного намерения в знаке, через переход от мысли к знаку.

В обоих случаях мы неизбежно сталкиваемся с проблемой значения и смысла, психологические аспекты которой нуждаются в особом рассмотрении.

Нередко — в сущности, почти всегда — значение знака трактуется как нечто внешнее по отношению к нему. Причину этого хорошо вскрыл А.М. Коршунов. Он пишет: “При вычленении отдельного знака из знаковой системы (и в более общем смысле — из знаковой ситуации в целом) в поле зрения исследователя прежде всего попадают те признаки, которые характеризуют его материальное тело, только “вещественное бытие” знака. А самое существенное в знаке — его “функциональное бытие” — никак не фиксируется и не отражается в полученной абстракции. Такой подход, независимо от субъективных намерений исследователя, является данью натуралистической трактовке знака. При этом и возникает дилемма: либо попытаться “вывести” репрезентативную функцию знака из особенностей его природного тела, либо отрицать объективный характер ее,

объяснять ее возникновение исключительно активностью субъекта.

Но есть и иной путь выявления объективной обусловленности отношения знака к обозначенному предмету, который представляется нам верным в научном отношении. Он связан с тем, чтобы при анализе отдельного, единичного знака удержать не только природные, но и, так сказать, “сверхприродные” его свойства, т.е. те свойства, в которых выражается социально-обусловленный способ его функционирования, его “функциональное бытие”¹²⁷.

Ранее мы уже вводили понятие “знаковой операции” и различие виртуального и реального знаков. В свете сказанного выше необходимость этих понятий выступает особенно ясно. Под знаковой операцией мы понимаем такой компонент деятельности (операцию или даже действие; в последнем случае целесообразно говорить о “знаковом действии”), который предполагает употребление знака как “стимула — средства” или “стимула — объекта” (Выготский). Под реальным знаком мы понимаем знак как элемент конкретной знаковой операции. “Виртуальный знак — это известные особенности деятельности, отвлеченные от конкретных операций и атрибутированные соответствующему материальному объекту, т.е. закрепленные в знаковой форме, это — деятельность, опредмеченная в знаке”.¹²⁸ Можно сформулировать это различие и иначе: виртуальный знак — это знак₁, взятый как квазиобъект со всеми потенциальными функциональными “наслоениями”, знак в его функциональном бытии в обществе. Реальный знак — это знак как *психологическое* понятие, как такое понятие, введение которого необхо-

¹²⁷ Коршунов А.М. Теория отражения и творчество. М., 1971. С.180—181. Ср. также: Коршунов А.М., Полторацкий А.Ф. Знак как форма функционального отражения//Вестник МГУ. Серия VIII, “Философия”. 1966. № 1.

¹²⁸ Леонтьев А.А. Слово в речевой деятельности. М., 1965. С. 26.

Психология общения

димо для раскрытия психологической специфики высших форм деятельности. Это несколько упрощает анализ, так как позволяет в известном отношении свести соотношение “социального” и “психологического” представлений знака к соотношению виртуального и реального знаков.

В предшествующих работах, в том числе в книге “Язык, речь, речевая деятельность”, мы, говоря о знаке, утверждали, что “знак не есть реальный предмет или явление действительности”, но “модель, обобщающая функциональные свойства данного предмета”. Эта формула, представляющая собой издержки полемики, может дать повод к неправильной трактовке нашей принципиальной позиции. Конечно, правильнее говорить, что знак есть предмет в его функциональных свойствах; с другой стороны, распространенное понимание термина “модель” в указанном смысле, правомерное для знака₃, едва ли удачно применительно к знаку₁ и знаку₂.

Присоединяясь к цитированным положениям А.М. Коршунова, следует признать односторонним и совершенно недостаточным сведение психологической сущности значения лишь к тому его аспекту, который обычно называется “предметной отнесенностью” или “предметным содержанием”. Такое сведение упирается в ошибочное убеждение, что объективно лишь то и настолько, что и насколько непосредственно соотносено с миром вещей, лежащим вне человека. Это едва ли правильное утверждение. На наш взгляд, единственно закономерное понимание природы значения — это такое понимание, которое связывает значение с содержанием и структурой деятельности носителей языка — при условии, конечно, что сама эта деятельность будет пониматься как общественная по своей природе, а не только по своей внешней обусловленности.

Наше познание мира не есть пассивное его отражение. Оно по природе своей активно и связано с общественной практикой человечества. Поэтому едва ли можно говорить, что “язык моделирует реальный мир”: правильнее было бы

сказать, что в языке, или, вернее, в речевой деятельности, моделируется система отношений общественного человека к миру. Значение не есть отражение денотата в зеркале языка. Оно, если брать его в психологическом аспекте, есть система констант речевой деятельности, обуславливающих относительное постоянство ее отношения к тому или иному классу предметов или явлений действительности — отношения, в свою очередь, обусловленного общественно-практическим опытом человечества.

Понятие значения, впрочем, употребляется в науках о человеке совершенно неоднозначно. С одной стороны, за этим термином стоит представление об объективной, *социальной* функции знака; в этом смысле значение совершенно неотделимо от знака, оно составляет не одну из его “сторон”, а его сердцевину, то, без чего знак теряет свое бытие. С другой, за термином “значение” стоит чисто *лингвистическое* понятие; в этом смысле значение следует приписывать не знаку как таковому, а слову, морфеме — вообще языковым единицам. (Слово может быть, а может и не быть знаком, например, в первосигнальном его употреблении; с другой стороны, в функции знака может выступать почти любая единица языка — от морфемы до предложения.) Наконец, возможны различные уровни осознания значения, что исследовано крайне плохо.

Подведем итог сказанному ранее. Понятие знака (имеется в виду объективный знак, знак,) крайне тесно связано с такими важнейшими гносеологическими (и имеющими и психологическую значимость!) понятиями, как идеальный образ, квазиобъект, превращенная форма. В известном смысле знак есть гносеологическая *техника*; другой вопрос, что совершенно неправомерно, как это иногда делается, изображать эту технику как *содержание* гносеологических процессов, видеть в знаке не способ познания, а источник познания. Но не менее важно подчеркнуть и то, что неправомерно вырывать знак из *системы деятельности* общественного человека, что это понятие лишь тогда имеет право на существование в мате-

Психология общения

реалистической психологии, когда мы видим за ним весь тот самый механизм взаимоотношений личности и общества, идеального и материального, деятельности и сознания, который обслуживается знаком. В противном случае это понятие просто теряет свой психологический смысл и либо вполне может быть редуцировано до знака, (знаковой модели), что переносит это понятие внутрь границ лингвистики (в лучшем случае семиотики), либо, сводясь к знаку₂, приобретает совершенно неприемлемый для нас индивидуально-психологический характер. Другой вопрос, что мы еще не располагаем концептуальной системой, которая позволила бы нам исчерпывающим образом описать структуру и протекание знаковой деятельности человека.

Возвращаясь еще дальше к началу нашего рассуждения, вспомним о том, что общение не обязательно может быть знаковым. Сейчас мы можем высказать ту же мысль в несколько более детализированной форме: общение не обязательно может использовать квазиобъекты, а если использует их, то не обязательно эти квазиобъекты являются знаками, т.е. аккумулируют признаки, связанные со значением. Иными словами, усваиваемые нами в ходе общественно-практической деятельности в окружающей действительности знания об этой действительности совершенно не обязательно должны опредмечиваться, закрепляться в виде понятийных характеристик, в виде семантических компонентов или семантических признаков знака. Характернейшим примером может служить искусство, пользующееся специфическими квазиобъектами, а когда оно использует “чужие” квазиобъекты (например, языковые знаки), — наслаивающее на них принципиально новые функции¹²⁹.

Но особенно важно подчеркнуть, что в принципе интеллектуальная деятельность человека может реализоваться

¹²⁹ Леонтьев А.А. Искусство как форма общения // Психологические исследования. Тбилиси, 1973.

не только при помощи словесных знаков и вообще знаковых систем разных уровней. Мышление можно и должно рассматривать и “как деятельность, созидающую науку и технику, то есть как реальный продуктивный процесс, выражающий себя не только в движении слов, а и в изменении вещей”¹³⁰. Это гегелевская мысль, четко прослеживаемая и у Маркса (ср. его известную фразу об “овеществленной силе знания” из “Критики политической экономии”, не говоря уже о популярнейшем месте из “Экономическо-философских рукописей 1844 г.”), как известно, получила четкое психологическое осмысление в работах С.Л. Рубинштейна и А.Н. Леонтьева. Однако, поскольку данная работа посвящена прежде всего *речевому* общению, мы позволим себе не останавливаться на этой стороне вопроса.

Итак, в том смысле, в каком мы говорили до сих пор о знаке, это понятие отнюдь не является общепринятым. Оно гораздо уже и в то же время, на наш взгляд, гораздо “функциональнее”, чем то расплывчатое понятие знака, которое предлагает нам семиотика.

¹³⁰ *Ильенков Э.В.* К истории вопроса о предмете логики как науки. (Статья вторая)//Вопросы философии. 1966. № 1. С. 33.

§ 4. Языковой знак как орудие познания и общения

В предшествующем изложении мы исходили из того, что знак, в частности языковой знак, *сам по себе* уже есть орудие общения и “техника познания”. Однако это — упрощение реального положения дел, допустимое только на определенном этапе рассуждения.

Будучи взят сам по себе, знак, в частности языковой знак, не есть ни орудие познания, ни орудие общения. Он — лишь своего рода “клеточка”, используемая для общения и обобщения действительности в составе более сложных “построек”.

Эти постройки различны в зависимости от того, какой проблемной ситуации, какой задаче они отвечают. В наиболее общем виде мы сталкиваемся с двумя типами проблемных ситуаций: с *познавательной* (когнитивной) и с *коммуникативной* проблемной ситуацией¹³¹. В одном случае мы имеем перед собой своего рода “информационный вакуум”, который нам надо заполнить — и в этом смысле когнитивное использование системы языковых квазиобъектов ориентировано на потребности личности. В другом случае нам необходимо осуществить информационное равновесие в группе — и в этом смысле коммуникация ориентирована на непосредственно социальные потребности. Психологически мы сталкиваемся здесь с процессами мышления и восприятия, с одной стороны, и с процессами речи как таковой (речевого общения) — с другой.

Те структуры, в которые языковой знак входит как материал общения и материал обобщения, не тождественны. Это — структуры различных проблемных ситуаций использования языка. И в общении (речи), и в обобщении (мышлении, восприятии) мы используем языко-

¹³¹ Ср. в этой связи работы *К.А. Абульхановой-Славской*.

вые знаки как оперативные единицы, организуя решение той или иной стоящей перед ними задачи при их помощи. Способ такого использования не находится каждый раз *ad hoc*; существуют типовые, общественно закрепленные схемы проблемных ситуаций, существующие либо в форме *правил использования* знаков, либо в форме эталонных *образов*. Такие типовые отображения ситуаций в той же мере представляют собой единство общения и обобщения, как знаки; но если знак есть такое единство в потенции, то в соответствующей единице более высокого порядка мы находим одну из этих деятельностей в снятом виде, в виде превращенной формы.

Приведем пример. Если мы возьмем структуру предложения, в ней несомненно отражена структура когнитивной проблемной ситуации. Именно она рождает, например, различие темы и ремы (“актуальное” строение высказывания). Но эта структура присутствует в структуре предложения в неявном виде, мы не строим свое высказывание сознательно в соответствии с его когнитивным содержанием — в этом случае наша установка диктует нам приспособление к коммуникативной задаче, а когнитивный аспект остается как бы фоном, на котором происходит этот поиск. С другой стороны, когда мы стоим перед той или иной познавательной задачей, требующей участия речи — скажем, решаем задачу в речевой форме — мы при этом автоматически, как с чем-то данным, оперируем с грамматическими структурами, в которых точно так же коммуникативный аспект оказывается “снятым”. Кстати, именно эта “снятость” и возможность замены реальных языковых структур в целях познания любыми другими функционально равнозначными (в когнитивном аспекте) структурами образует для человека потенциальную возможность использования для когнитивных целей не только внешней, но и *внутренней речи*. В сущности, внутренняя речь есть — в общем случае — не что иное, как использование коммуникативных структур для когнитивных целей; в этом ее важнейшее отли-

чие от внутреннего программирования, которое представляет собой в функциональном плане как раз обратное явление — использование когнитивных структур для коммуникативных целей. Но если во внутреннем программировании более или менее непосредственно отражаются и используются результаты познавательной деятельности, то в формально-языковой структуре высказывания ни эти результаты, ни тем более сама когнитивная деятельность уже не отражены непосредственно.

В сущности, когда мы сталкиваемся с застывшими в виде схем, образов, систем правил когнитивными (или коммуникативными) структурами, мы можем считать, что имеем дело с *квазиобъектами высших уровней* или порядков. Их квазиобъектная природа особенно хорошо видна на примере искусства. Из формально тех же единиц — например, языковых знаков — оно может строить и строит функционально и формально иные структуры, чем обычная деятельность общения: скажем, особенность поэтической речи в том и заключается, что на общие закономерности организации любой речи наслаиваются иные структуры, отвечающие функциональной специфике поэзии. В этом смысле художественный образ, базирующийся на языковом знаке, есть элементарный, но далеко не единственный квазиобъект деятельности искусства (в сфере литературы).

Искусство вообще представляет собой благодарное поле для исследования различных видов семиотической и психологической организации общения. В нем можно найти различные виды соотношения квазиобъектов разных уровней. Кроме описанного случая, в нем могут использоваться специфические квазиобъекты низшего уровня, из которых строятся в свою очередь более сложные, но также специфические квазиобъекты высшего уровня. Типичным примером подобного искусства является кино, и эта его специфика чрезвычайно тонко и глубоко вскрыта в книгах Белы Балаша. Еще один, тоже обычный вариант — когда искусство оперирует только квазиобъектами

высшего уровня, не имеющими соответствующих им и образующих их квазиобъектов низшего уровня. Такова музыка (ср. например, работы Игоря Глебова — Б.В. Асафьева) и особенно архитектура. (См. наст. изд.).

Возвращаясь к речевому общению, еще раз укажем, что таким квазиобъектам, как знаки языка, адекватны *два* вида деятельности: деятельность познания (когнитивная) и деятельность общения. Выбор той или другой деятельности, включение квазиобъекта в ту или иную структуру зависит от той задачи, которая стоит перед субъектом. Это следует специально подчеркнуть: дело в том, что разделяя вслед за большинством советских психологов понятие *проблемной ситуации* и *задачи*, мы считаем совершенно неверным искать специфику коммуникативного (или, соответственно, когнитивного) употребления знака в особенностях проблемной ситуации. Он становится элементом проблемной ситуации благодаря тому, что возникает та или иная задача.

Как уже отмечалось выше, когнитивный аспект языка выступает по крайней мере в трех ситуациях его использования. Мы имеем в виду, во-первых, язык как орудие общественного познания, как орудие получения *обществом* новых знаний. Именно языковая природа человеческого мышления в его развитых формах и обеспечивает для человека возможность оперировать образами и понятиями, формировать суждения и совершать умозаключения и в результате всего этого, не обращаясь непосредственно к предметной действительности, получать о ней новое познание. Во-вторых, язык является орудием *индивидуального* познания, способом решения отдельным человеком познавательной задачи. Разница между первой и второй ситуациями не носит психологического характера: никакое знание не может стать общественным прежде, чем оно пройдет через “индивидуальную голову”, и с психологической стороны безразлично, насколько результат познания общественно значим. В-третьих, язык является средством “распредмечивания” объективной действительности, важнейшим орудием

Психология общения

ем социализации личности, о которой мы будем специально говорить в следующей главе.

Процесс использования в индивидуальном познании с психологической стороны выступает как процесс мышления и как процесс восприятия. Остановимся сначала на роли языка в процессах мышления.

Проблема эта необъятна, и, чтобы хотя бы немного ее сузить, мы будем отправляться в нашем дальнейшем рассуждении от популярной среди методистов иностранного языка концепции Б.В. Беляева о “мышлении на иностранном языке”. Эта концепция наиболее отчетливо отразилась в его посмертной публикации. Б.В. Беляев пишет: “Обучаясь языку, учащиеся по сути дела должны обучаться мышлению на этом языке. Владеть языком в качестве средства общения всегда значит мыслить на этом языке. Стало быть, и весь процесс обучения языку следует понимать как процесс переключения мышления учащихся с базы одного языка на базу другого языка”. Далее: “Владея по-настоящему иностранным языком, человек не испытывает никакой необходимости в использовании средств своего родного языка, т.е. говоря другими словами, он приобретает способность мышления непосредственно на иностранном языке”. Еще ниже: “Мышление на иностранном языке характеризуется специфическими особенностями и обладает некоторым своеобразием сравнительно с мышлением на родном языке, вследствие чего и преподавателям языка надлежит специально заботиться о том, чтобы вместе с усвоением иноязычных средств общения у учащихся формировалось и несколько иное мышление”. И наконец: “Вообще мышление человека осуществляется всегда с помощью понятий. Из этого вытекает, что обучение лексике иностранного языка имеет решающее значение для развития способности мышления на иностранном языке”¹³².

¹³² Беляев Б.В. Новое в психологии обучения иностранным языкам // Психологические и психолингвистические проблемы владения и овладения языком. М., 1969. С. 145, 151—153.

Справедливы ли эти утверждения, кстати, очень типичные для современных работ по речи и усвоению языка? Чтобы проанализировать их, обратимся к психологической сущности процесса мышления.

Очень точную, хотя терминологически, быть может, небезупречную квалификацию дал ему Д.Н. Узнадзе. Он пишет: «Скажем, субъект совершает более или менее сложный акт поведения, и вот какое-нибудь значительное препятствие закрывает ему путь к дальнейшей деятельности. В таком случае он чувствует себя принужденным отказаться от активной деятельности, приостановиться и вместо очередного акта поведения обратиться к объективации. Это дает ему возможность перенести активность своего поведения в область теории — он обращается к мышлению с тем, чтобы разрешить возникшую перед ним проблему и таким образом удовлетворить специфическую потребность, выросшую на основе объективации.

Так возникает человеческое мышление. Оно представляет собой психическую активность, приходящую в движение лишь на базе объективации и направленную на удовлетворение специализированной таким образом теоретической, познавательной потребности»¹³³.

Но способность объективации, способность «остановить» часть или сторону своего поведения, «презентировать» его в сознании, сознательно задержать в зоне внимания с тем, чтобы подвергнуть анализу, предлагает опору на какие-то не единичные, даже не индивидуальные, а обобщенные, социальные, закрепленные при помощи общественно выработанных средств и черпаемые индивидом из общественного опыта компоненты поведения (деятельности)¹³⁴.

Мышление начинается с *проблемной ситуации*: человек осознает какую-то ситуацию как проблемную, он чув-

¹³³ Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. М., 1966. С. 272.

¹³⁴ Рубинштейн С.А. Основы общей психологии. М., 1940. С. 285 и др.

ствуется, что здесь “не все ладно”, что ему надо понять, что происходит, и принять определенное решение. В сущности, понятие проблемной ситуации приложимо и к поведению животного: на этой стадии еще не происходит обращения к социальному опыту, не происходит того, что Д.Н. Узнадзе называет объективацией. Она нужна для того, чтобы от проблемной ситуации перейти к задаче, представляющей собой результат первичной обработки этой проблемной ситуации. Возникновение задачи означает, что в проблемной ситуации уже выделено и расчленено известное и неизвестное, — например, в школьной учебной задаче зафиксированы условия задачи и поставлен вопрос¹³⁵.

Очевидно, однако, что за постановкой задачи должен следовать поиск способа ее *решения*. Именно в этом звене мы и сталкиваемся с огромным многообразием процессов мышления, многообразием, зависящим от целого ряда факторов. Есть простейшие задачи, не требующие для своего решения ничего, кроме приложения хорошо известного, нередко автоматизированного набора операций. Есть задачи, требующие поиска специального способа решения на базе тех общественно выработанных знаний, умений и навыков, которыми человек располагает. Есть, наконец, такие задачи, для решения которых необходим пересмотр самого этого набора “социальных предпосылок” их решения, обогащение социально-исторического опыта новыми компонентами.

Всегда ли эти “социальные предпосылки” выступают в форме словесно закреплённых понятий? Конечно, нет: это означало бы, что во всех тех случаях, когда человек мыслит, его мышление дискурсивно, расчленено, “логично” (не в

¹³⁵ Общая психология/Под ред. проф. А.В. Петровского. М., 1970. С. 305. Мы имеем в виду здесь и ниже, конечно, не объективную задачу, стоящую перед действующим человеком, а задачу субъективную, т.е. его знание об этой задаче, умение ее вычленить.

смысле соответствия правилам логики, а в смысле осуществления мышления непосредственно по этим правилам). Но так бывает крайне редко, преимущественно если мы специально тренируем интеллект человека, *обучаем* его мышлению (например, решению математических задач). Обычно мышление человека свернуто, оно использует наряду с дискурсивными, понятийными компонентами наглядно-образные, эмоционально-аффективные, даже моторные. Чтобы быть в главном творческим, пластичным, оно должно в чем-то второстепенном быть застывшим (ригидным), опираться на стереотипы, алгоритмы и, следовательно, опускаться в этих своих звеньях с уровня сознательного оперирования понятием (уровень “актуального осознания”)¹³⁶ на более элементарные уровни осознания. Более того, можно сказать, что подлинное мышление, т.е. деятельность человека по решению задач, всегда опирается наряду с понятийными компонентами на специально выработанные для целей мышления вспомогательные средства и орудия типа схем, планов, зрительно представляемых образных картин. Альберт Эйнштейн указывал: “Слова или язык, как они пишутся или произносятся, не играют никакой роли в моем механизме мышления. Психические реальности, служащие элементами мышления, — это некоторые знаки или более или менее ясные образы, которые могут быть “по желанию” воспроизведены и комбинированы”¹³⁷.

Другой вопрос, что все эти вспомогательные орудия генетически, по своему происхождению (как в онто-, так и в филогенезе) связаны с языком, речевой деятельнос-

¹³⁶ Леонтьев А.Н. Психологические вопросы сознательности учения//Известия АПН РСФСР. 1946. Вып. 7. Леонтьев А.А. Слово в речевой деятельности. М., 1965; Леонтьев А.А. Некоторые проблемы обучения русскому языку как иностранному. М., 1970. С. 11.

¹³⁷ Эйнштейн А. Письмо Жаку Адамару//Эйнштейновский сборник. 1967. М., 1967. С. 28.

Психология общения

тью, что они всегда (у взрослого человека) вторичны. Тонкий психологический анализ таких “вторичных образов” был дан М.С. Шехтером¹³⁸.

Возвращаясь к нашему рассуждению, мы можем уже сейчас отметить неточность тезиса об обязательной понятийности всякого мышления. Но даже если иметь в виду только вербальное мышление, только мышление, использующее языковые понятия, то и здесь все обстоит гораздо сложнее, чем допускает концепция “мышления на иностранном языке”.

Ошибочно полагать, что речь и мышление неотделимы друг от друга как *процессы*; тем более нельзя изучать мышление на иностранном языке на базе языковых высказываний. В этой связи важно проанализировать действительное место мышления в речевом процессе, в акте общения, действительные возможности взаимоотношений мышления и речи в разных условиях.

Если взять типовой интеллектуальный акт человека, имеющий трехфазную структуру (фаза ориентировки и планирования — фаза осуществления — фаза контроля), то речь может выступать в нем на всех трех его фазах. Речевым может быть *планирование* действий (и ориентировка в ситуации), причем сами планируемые действия могут быть речевыми и неречевыми. В этих двух случаях характер планирования не тождественен. В первом из них это программирование речевого высказывания без предварительного эксплицитного формулирования плана при помощи языка. Во втором — это именно формулирование плана действий в речевой форме, обычно “в уме”. Между первым и вторым есть огромная психологическая разница, и лишь существование распространенного термина “внутренняя речь”, покрывающего оба случая, может в какой-то мере оправдать их смешение большинством пси-

¹³⁸ Шехтер М.С. Об образных компонентах речевого мышления // Доклады АПН РСФСР. 1959. № 2, 3.

хологов, пишущих о речи¹³⁹. В своих работах мы стремимся последовательно противопоставлять в этом смысле “внутреннее программирование” (первый случай) и “внутреннюю речь” (второй случай), вводя также понятие “внутреннего проговаривания” для случаев, когда внутренняя речь приближена к внешней не только по функции, но и по характеру осуществления. (Пока мы говорим о программировании не отдельного речевого высказывания, а речи в целом, т.е. не затрагиваем собственно психолингвистической проблематики.) Легко видеть, что использование речи для ориентировки соответствует первым этапам мыслительного акта. В сущности, это не что иное, как анализ проблемной ситуации и формулировка задачи. Планирование неречевых действий при помощи речи соответствует заключительному, основному этапу мыслительного акта — собственно решению задачи.

Но речевыми могут быть и сами *действия*. Они могут, следовательно, выходить за пределы мыслительного акта как такового: мышление завершилось, решение принято, выбор сделан, остается осуществить это решение. Чаще всего такой случай трактуется упрощенно, как автоматическая реализация каких-то исполнительных механизмов (особенно типична такая трактовка для разного рода бихевиористских концепций). Однако для советской науки характерна иная трактовка речевого действия, идущая от Л.С. Выготского, на которой мы частично уже останавливались.

Наконец, речевым может быть не только действие и его планирование, но и *сопоставление* полученного ре-

¹³⁹ *Баев Б.Ф.* Процесс общения и внутренняя речь // XVIII Международный психологический конгресс: Тезисы. II. М., 1966. С. 313—314; *Беляев Б.В.* Очерки по психологии обучения иностранным языкам. 2. изд. М., 1965. С. 32 и др.; и даже *Анохин П.К.* Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М., 1968. С. 249.

Психология общения

зультата с намеченной целью. Эта рефлексия происходит в тех случаях, когда интеллектуальный акт очень сложен, особенно когда он носит целиком или почти целиком теоретический характер (например, в деятельности ученого).

Таким образом, концепция “мышления на иностранном языке” недопустимо упрощает реальное соотношение процесса мышления и процесса речевого общения. Речь не есть простая вербализация, подыскивание и наклеивание словесных ярлычков к мыслительным сущностям; это творческая интеллектуальная деятельность, включенная в общую систему психической и иной деятельности человека. Это — решение задачи, это — действие в проблемной ситуации, которое может осуществляться *и с опорой на язык*. Поэтому принципиально неверен любой подход, не учитывающий, что за термином “мышление” стоят психологически очень различные факты, подход, при котором научное истолкование сущности мышления подменяется упрощенным и схематизированным, можно сказать — формалистическим, его изображением как своего рода цепи логических операций — анализ + синтез, индукция + дедукция и так далее, — производимых непременно на базе языка и в процессе речи. В этой связи нельзя не поддержать ту тенденцию в современной психологии обучения языку, представители которой ратуют за “подключение” иностранного языка к различным аспектам интеллектуальной деятельности учащегося¹⁴⁰; чем более многосторонней будет психическая деятельность, которую учащийся способен производить с опорой на иностранный язык, тем более свободным и адекватным будет процесс общения на этом языке.

Обращаясь к проблемам восприятия, можно констатировать, что в психологии анализ взаимоотношения речевых и перцептивных процессов производился по ряду независимых линий, и нам придется подробнее остановиться на важнейших из таких работ.

¹⁴⁰ См. в частности работы Л.Д. Франк и В.Х. Салибаева.

Напомним прежде всего о известном различии “коммуникации событий” и “коммуникации отношений”. Это различие, принадлежащее шведскому лингвисту Г. Сведелиусу¹⁴¹, по существу заново было введено в психологию А.Р. Лурия. При коммуникации событий формулируется и передается конкретное взаимодействие вещей: *дом горит, девочка плачет, собака лает*. Коммуникация отношений фиксирует абстрактно-логическое соотношение предмета и признака: *Сократ — человек*. В случае “коммуникации отношений” “средства языка играют совсем особую, специфическую для языка роль: они формируют известные отношения, отвлекая известные признаки и выделяя на их основе абстрактные отношения, которые не могут быть выражены наглядными, внеязыковыми средствами. За “коммуникациями событий” лежат процессы наглядного мышления, лишь выражающиеся в языковой форме”¹⁴².

Близкую концепцию предложил А.А. Брудный. По его указанию, “существует взаимовлияние двух типов семантических состояний слова: 1) параситуативного (или системного) состояния, в котором слово обладает некоторым *семантическим потенциалом*, и 2) ситуативных состояний, в которых семантический потенциал реализуется в виде множества “контекстуальных значений”¹⁴³.

С изложенными здесь положениями А.Р. Лурия и А.А. Брудного можно соотнести некоторые существенные экспериментальные исследования, выполненные в рамках американской психолингвистики Миллера — Хомского. Из подобных исследований мы можем указать на два наиболее фундаментальных. Д. Слобин в своей широко известной работе изучил влияние предметной ситуации на

¹⁴¹ *Svedelius G.* L'analyse du langage. Uppsala, 1897.

¹⁴² *Лурия А.Р.* Проблемы и факты нейролингвистики // Теория речевой деятельности. М., 1968. С. 208—209.

¹⁴³ *Брудный А.А.* К проблеме семантических состояний // Сознание и действительность. Фрунзе, 1964. С. 6.

Психология общения

понимание синтаксических конструкций. Использовалась следующая методика: давались картинки двух типов: “обратимые” (автомобиль догоняет поезд; но ведь и поезд может догонять автомобиль) и “необратимые” (человек ест дыню — но дыня не может есть человека). При этом произносилась фраза, и испытуемый должен был ее верифицировать (относительно картинки). Выяснилось, что время реакции очень тесно связано с фактором обратимости: при восприятии необратимых ситуаций “элиминируется проблема пассивности, ядерные и пассивные предложения требуют примерно одинакового времени”¹⁴⁴. В экспериментах Слобина явно осуществлялась *ориентировка в изображенной ситуации*, в результате которой релевантные в психолингвистическом отношении особенности ситуации закреплялись в виде вторичного образа или в какой-то иной форме¹⁴⁵. Однако в ситуации, когда необходимо было осуществить не верификацию, а описание изображенной сцены, оказалось “несущественным, являются субъект и объект потенциально обратимыми или нет”¹⁴⁶.

В этом плане, кроме экспериментов, выполненных под руководством Ромметвейта, интересен опыт, поставленный в Гарварде итальянским психолингвистом Флорес д’Аркаи. Он пытался установить корреляцию между структурой изображения и выбором синтаксического типа предложения, описывающего это изображение. Выяснилось, в частности, что большие по размеру объекты и объекты,

¹⁴⁴ *Slobin D.* Grammatical Transformations and Sentence Comprehension in Childhood and Adulthood//JVLVB. 1966. Vol. 5, № 3. P. 226.

¹⁴⁵ *Леонтьев А.А.* Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. М., 1969. С. 110. Ср. в этой связи результаты экспериментов Ф. Гоу, резюмированные там же (С. 90—91).

¹⁴⁶ *Turner E.A., Rommetveit R.* Experimental Manipulation on the Production of Active and Passive Voice in Children//Language and Speech. 1967. Vol. 10, № 3. P. 179.

находящиеся в левой части картинки (при воображаемом движении их слева направо), имеют тенденцию делаться субъектами. Так, если движение объектов предполагается слева направо, обычной будет конструкция: *Автомобиль догоняет телегу*; при обратном движении — наоборот: *Телега догоняется автомобилем*¹⁴⁷. Этот эксперимент показывает, что есть определенная стратегия обработки картинки, отражающаяся в порождении высказывания.

К мысли о такой фиксированной стратегии приводит и анализ спонтанной мимической речи глухонемых. Напомним, что в этой речи имеется своеобразный “универсальный синтаксис”: сначала обозначается субъект, затем объект (плюс — в постпозиции — определения к ним), затем предикат и обстоятельственные слова (по модели: *Кот черный ухо почесал лениво*). По всей видимости, здесь мы имеем дело не с фиксированной последовательностью именно компонентов высказывания как такового, а со стратегией интерпретации описываемой ситуации (ориентировки в этой ситуации), соотносимой со специфической структурой внутренней программы высказывания. Однако и сам процесс программирования в этом случае (и в других случаях, когда мы сталкиваемся с фиксированным порядком компонентов высказывания, т.е. в детской речи на досинтаксическом этапе ее формирования, в автономной речи и т.п.), носит, по-видимому, очень специфический характер и сводится к оперированию с образами как компонентами воспринимаемой ситуации. Здесь мы приходим к обширной самостоятельной проблеме соотношения образного и словесного компонента на различных этапах формирования детского общения (и в различных маргинальных случаях общения), по которой существует обширная литература, но на которой мы не можем останавливаться в настоящей работе по соображениям экономии места.

¹⁴⁷ Harvard University. The Center for Cognitive Studies. Sixth Annual Report 1965—1966. Cambridge (Mass.), 1966. P. 28—29.

Психология общения

Второй круг работ, о котором мы должны здесь упомянуть, связан с восприятием и дифференцированным вербальным кодированием изолированных неречевых стимулов. С точки зрения бихевиористской теории “обусловливания” эти вопросы рассматривались, в частности, в работах А. Стаатса¹⁴⁸. С другой стороны, в нашей стране, в Институте языкознания АН СССР, были выполнены два цикла экспериментальных исследований такого кодирования. Первый, принадлежащий О.Н. Селиверстовой, касается различий в вербальном отображении русскими и английскими испытуемыми процессов излучения света тем или иным объектом¹⁴⁹. Вторым был проделан А.Н. Журиным и его сотрудниками и посвящен межъязыковому сопоставлению факторов выбора пространственных прилагательных и предлогов с пространственным значением¹⁵⁰. Все эти эксперименты приводят к общему выводу о том, что при опознании и вербальном кодировании зрительных стимулов испытуемые используют определенную, достаточно общую всем носителям языка систему операций опознания, не отраженную непосредственно в языке как социальной системе и не осознаваемую испытуемыми; иными словами, вместе с усвоением языка как такового мы усваиваем и систему отношений между предметной действительностью и ее вербализацией, систему “прагматических правил” (Дж. Миллер) анализа предметной ситуации, систему невербальных критериев

¹⁴⁸ Staats A. Emotions and Images in Language//Research in Verbal Behavior. N.Y.; L., 1967.

¹⁴⁹ Селиверстова О.Н. Опыт семантического анализа группы русских и английских глаголов с общим компонентом “излучать свет”//Актуальные проблемы психологии речи и психологии обучения языку. М., 1970.

¹⁵⁰ Журиный А.Н. О семантической структуре пространственных прилагательных//Семантическая структура слова. М., 1971; Кобзарева Т.Ю., Лахути Л.Г. О структуре денотативного значения предлогов//Там же.

выбора той или иной кодовой единицы как класса кодовых единиц. Эта система, специфичная для определенного языка, не является совершенно жесткой и допускает индивидуальные и ситуативные вариации в известных пределах; она в сущности представляет собой систему ориентировочных действий на уровне выбора отдельных семантических единиц.

В этой связи необходимо еще раз остановиться на работах, связанных с так называемой гипотезой Сепира — Уорфа. Напомним, что эта гипотеза в наиболее общей формулировке сводится к следующему утверждению: особенности того или иного языка непосредственно отражаются в структуре психических процессов, осуществляемых на базе этого языка, и в определенной мере определяют эту структуру. Человек якобы “видит” в действительности то, что подсказывает ему язык (“языковая картина мира”); человек действует в проблемной ситуации в соответствии со способом вербализации этой ситуации и т.д.¹⁵¹ Эта гипотеза получила уже множество раз критический анализ в работах зарубежных и советских авторов — философов, психологов и лингвистов¹⁵²; в частности, о ней неоднократно писал и автор настоящей работы. Это освобождает нас от необходимости еще раз подробно излагать всю аргументацию, приводящую к выводу о научной несостоятельности гипотезы Сепира — Уорфа в ее “классической” формулировке. Однако определенное рациональное зерно в этой гипотезе, конечно, есть (иначе она не могла бы, по-видимому, получить столь широкую популярность). Оно заключается в том, что язык,

¹⁵¹ Уорф Б.Л. Отношение норм поведения и мышления к языку. Наука и языкознание. Лингвистика и логика//Новое в лингвистике. Вып. 1. М., 1960.

¹⁵² Эти критические замечания суммированы в работе: Сорокин Ю.А. Внеязыковая обусловленность психолингвистических явлений//Основы теории речевой деятельности. М., 1973.

Психология общения

действительно, широко используется в психологической деятельности человека, выступая как опора и как средство этой деятельности. Но, конечно, используясь как опора в психической деятельности человека (мы имеем в виду осуществление высших психических функций — мышления, памяти, восприятия), язык ни в коей мере не *диктует* пути этой деятельности, способы ее осуществления. Человек не запоминает то, что подсказывает ему язык: он использует язык для того, чтобы запомнить то, что ему нужно. Человек не мыслит так, как ему диктует язык: он опосредствует свое мышление языком в той мере, в какой это отвечает содержанию и задачам мышления. Человек не воспринимает только то, что означено, он означает, вербализует¹⁵³ то, что ему нужно воспринять. Естественно, что понять это можно лишь при условии правильного представления о взаимоотношениях индивидуального (личностного) и социального компонентов в психической жизни человека.

Из многочисленных экспериментальных исследований, направленных на подтверждение, опровержение или разумную коррекцию гипотезы Сепира — Уорфа, нам интересны сейчас лишь те, которые связаны с вербальным кодированием неречевых стимулов.

Рассмотрим некоторые данные о вербальном кодировании цветовых оттенков, т.е. о выборе цветообозначений. Очевидно, что языковые термины для различных цветовых оттенков, языковая “карта” спектра, различаются в различных языках. Эти различия убедительно продемонстрированы, в частности, в сводной монографии Б. Берлин и П. Кея¹⁵⁴. На этом основании неоднократно выдвигался тезис о том, что и само цветовое восприятие различно у носителей разных языков и культур, т.е. что,

¹⁵³ Или использует другие способы социального закрепления и презентации.

¹⁵⁴ *Berlin B., Kay P. Basic Color Terms. Berkeley; Los Angeles, 1969.*

скажем, древние греки не различали синего и зеленого цветов, поскольку в языке Гомера для этих цветов (плюс черный) нередко употребляется одно и то же слово. Несостоятельность этого тезиса убедительно показана, в частности, Ф.Н. Шемякиным¹⁵⁵. Соглашаясь с ним в данном случае, хотелось бы, однако, возразить ему и З.М. Истоминой, когда эти авторы сводят проблему к соотношению словесных и чувственных обобщений и полагают, что чувственное обобщение всегда предшествует словесному.

Думается, что авторы здесь не различают обобщение в языке и обобщение *при помощи* языка, с опорой на язык. Если классификация цветовых оттенков у маленького ребенка (в опытах З.М. Истоминой) не совпадает с классификацией их у взрослого, это еще не означает, что ребенок в классификации оттенков совершенно не использует язык. Данные Истоминой просто не дают основания для суждения по этому вопросу. Она убедительно показала, что “маленького ребенка чрезвычайно затрудняет нахождение цвета по названию”¹⁵⁶; однако из этого еще не следует, что в иной экспериментальной ситуации, когда перед ребенком стояла задача подобрать сходные образцы, он использовал только “чувственную” стратегию (тем более, что в качестве стимулов предъявлялись предметы семи основных цветов, варьиовавшиеся только по светлоте). З.М. Истомина исходила здесь из априорного предположения о том, что умение или неумение использовать знание цветообозначений при задаче выбора цветового оттенка необходимо влечет за собой умение или неумение использовать это знание в ситуации “выбора по образцу”. Но правомерно ли это предположение?

Интересные данные для обсуждения этой проблемы дают многочисленные эксперименты по цветообозначе-

¹⁵⁵ Шемякин Ф.Н. К вопросу об отношении слова и образа// Известия АПН РСФСР. 1960. Вып. 113.

¹⁵⁶ Истомина З.М. Восприятие и название цвета в раннем возрасте// Там же. С. 111.

ниям, суммированные Э. Леннебергом (и проведенные в основном его учениками и сотрудниками)¹⁵⁷. Они производились по двум основным методикам. “Методика А” заключалась в соотношении цветовых наименований со спектром; “Методика В” — в расчленении спектра и дальнейшем соотношении результатов этого расчленения с системой цветообозначений.

Общие результаты, к которым приходит Леннеберг на основании этих и более ранних экспериментов, могут быть суммированы следующим образом. 1. Имеется определенная связь между точностью различения оттенков и системой цветообозначений: эта точность наибольшая на тех участках спектра, где происходит пересечение цветовых зон (при “методике А”). Это может означать либо прямую и однозначную зависимость точности различения от цветообозначений (что ставит под большое сомнение правомерность основного вывода Шемякина и Истоминой), либо, вероятнее, что при задаче различения или вообще оперирования с цветовыми оттенками человек может использовать как “перцептивную”, так и “языковую” стратегию. 2. “Кодабельность” цветового оттенка, т.е. его большая или меньшая соотношенность с цветообозначением, не коррелирована с узнаванием этого оттенка “по образцу”, если задача узнавания психологически несложна, но чем экспериментальная ситуация сложнее, тем корреляция больше. Это означает, что в зависимости от ситуации испытуемый может в разной мере использовать “языковую” стратегию.

В 1971—1972 годах под нашим руководством вьетнамским аспирантом Буй Динь Ми было произведено экспериментальное исследование процессов цветоразличения, цветообозначения и запоминания цветовых оттенков в двух группах — с родным русским и родным вьетнамским

¹⁵⁷ *Lenneberg E.H.* Biological Foundations of Language. N.Y., 1967.

языком. Основные результаты исследования получились следующие.

Во-первых, как и в экспериментах Леннеберга и его сотрудников, проявилось заметное различие в поведении испытуемых как при "методике А", так и при "методике В", причем это различие соотносено с системой цветообозначений соответствующего языка.

Во-вторых, — и это представляется нам особенно важным — выявилось серьезное расхождение в характере выбираемой стратегии расчленения спектра ("методика В"). Если вьетнамским испытуемым дана установка расчленить спектр на большие цветовые зоны, то их стратегия оказывается языковой — спектр расчленяется на зоны, соотношенные с цветообозначениями, вне зависимости от того, навязываем ли мы испытуемым в эксперименте опору на язык или предлагаем им свободно выбирать стратегию. Однако, если давать установку на выделение минимальных "кусочков" спектра, или вообще не давать таковой, испытуемые-вьетнамцы оперируют отдельными оттенками или группами оттенков, не воспринимая их облигаторно как относящиеся к определенной цветовой зоне (что проявляется, в частности, в том, что целый ряд оттенков нередко характеризуется одними и теми же испытуемыми как соотносящиеся с различными зонами, т.е. их обозначение производится от обозначений разных основных цветов)¹⁵⁸ и используя обозначение типа "цвет такого-то предмета" (предметная стратегия) или чаще "такой-то цвет такого-то предмета" (*фиолетовый цвет цветка лотоса=розовый*) (предметно-языковая стратегия). Использование предметной или предметно-языковой стратегии вьетнамцами особенно существенно в связи с тем, что примерно один и тот же оттенок обо-

¹⁵⁸ Так, один и тот же оттенок может определяться как "синий" цвет рассады риса и как "коричневый" цвет канарейки.

значается по-разному в зависимости от того, какому предмету он принадлежит. Такая стратегия используется, естественно, только в тех случаях, когда нужно уточнить оттенок — в противном случае используется обозначение основного цвета. Еще одна особенность предметно-языковой стратегии вьетнамцев заключается в том, что она обща всем носителям языка, а не вырабатывается отдельными испытуемыми *ad hoc*, чтобы обозначить оттенок в данной единичной ситуации.

Русские испытуемые в аналогичной экспериментальной ситуации практически никогда не используют предметной стратегии. Если они стоят перед задачей обозначить оттенок, это происходит чаще всего по принципу дополнительной характеристики основного цвета по светлоте или путем соположения двух основных цветообозначений: *светло-синий, сине-зеленый*¹⁵⁹. Если русский испытуемый и использует предметный принцип обозначения оттенка, то это чаще всего делается *ad hoc* и не может рассматриваться как общеупотребительное и общепонятное обозначение.

В-третьих, применение предметной (предметно-языковой) стратегии вьетнамцами связано с теми участками спектра, которые в наибольшей степени соотносены с практическими потребностями цветообразования у вьетнамцев. Это относится, например, к цвету *халһ*, т.е. сине-зелено-голубому (во вьетнамском языке это единое цветообозначение), — по понятным причинам (цвет моря, цвет неба, цвет различных растений); к фиолетовому цвету — так как это национальный цвет, оттенки которого широко используются в одежде, и т.п. В целом исследование Буй Динь Ми приводит к определенному выводу о невозможности изолировать иссле-

¹⁵⁹ Оба принципа используются достаточно часто и вьетнамцами (до 60% всех принятых цветообозначений), но у русских это безусловно доминирующие принципы, а у вьетнамцев нет.

дование восприятия цветообозначений от практической деятельности носителей языка и от конкретной ситуации цветообозначения¹⁶⁰.

Таким образом, можно выделить следующий, более высокий уровень предречевой ориентировочной активности при восприятии. Еще более “глобально” проблема соотношения перцептивной деятельности и речи была поставлена в нескольких циклах исследований, осуществленных также на психологическом факультете МГУ — под руководством и при участии Ю.Б. Гиппенрейтер, а также в лаборатории В.П. Зинченко.

Как известно, исследуя движения глаз в процессе зрительного восприятия, Ю.Б. Гиппенрейтер пришла к выводу о ведущей роли в процессах восприятия так называемых “операций предметного типа”, осуществляемых эфферентным аппаратом зрительной системы. “К ним относятся, например, операции промеривания параметра прямоугольника или пересчета штрихов, нанесенных на тест-объекте. Эти произвольные “выученные” операции первоначально формируются в процессе внешней деятельности с предметами, совершаемой под контролем зрения, а затем целиком передаются зрительной системе, становятся “поведением глаза”. Предметной в широком смысле слова является также функция обследования, т.е. функция, обеспечивающая ориентировку в объекте. Движения, выполняющие эту функцию, характеризуются тем, что они подчиняются той или иной стратегии, адекватной сенсорным возможностям зрительной системы. Иног-

¹⁶⁰ Подробное описание методики и результатов экспериментов см.: *Буй Динь Ми*. Экспериментальное исследование кодирования цвета во вьетнамском и русском языках // Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. М., 1972; *Буй Динь Ми, Леонтьев А.А.* Экспериментальное исследование роли языка в перцептивной и мнемической деятельности // *Общая и прикладная психолингвистика*. М., 1973.

да эта “стратегия” определяется стоящей перед испытуемым задачей и логикой объекта, а иногда навязывается извне, например прямой инструкцией”¹⁶¹.

Таким образом, процессы зрительного восприятия — поскольку мы имеем в виду *опознание* объектов — *предметны*, связаны с *категориальностью* восприятия. А “словесное обозначение объекта является необходимым условием категориальности его восприятия. Более того, процесс словесного обозначения в опознании справедливо понимается не как особый, отделенный от восприятия процесс последующей обработки его продукта мышлением, а как процесс, включенный в деятельность самого восприятия. Ведь опознание, т.е. собственно восприятие объекта, необходимо требует соотнесения получаемой прединформации с эталоном, который у человека хранится в обобщающих системах, имеющих языковую основу. Такие эталоны являются не только адресатом для поступающей прединформации, но выполняют и функцию управления процессами опознания”¹⁶².

Дальнейший анализ механизмов подобного соотнесения и дан В.П. Зинченко. Он подчеркивает, что “перцептивные образы всегда имеют определенное смысловое значение”, и “сознательно воспринять предмет — это значит мысленно назвать его”¹⁶³. Но именно *сознательно* воспринять, вывести за пределы зрительной системы для целей использования в практической деятельности или деятельности мышления! “Период узнавания протекает в основном при наибольшем удельном весе активности периферического и центрального отделов зрительной системы, и только к концу этого периода акцент в активности падает на артику-

¹⁶¹ Леонтьев А.Н., Гиппенрейтер Ю.Б. О деятельности зрительной системы человека//Психологические исследования. М., 1968. С. 22.

¹⁶² Там же. С. 19.

¹⁶³ Общая психология/Под ред. А.В. Петровского. М., 1970. С. 226.

ляционный аппарат. На основании такой перестройки функциональных физиологических отношений подсистем можно предположить, что идентификация изображений осуществлялась по эталонам, хранимым в зрительной системе, и только после сличения и выбора соответствующего эталона изображениям присваивалось наименование. В результате полученных данных можно сделать вывод, что при решении зрительных задач и некоторых задач наглядного мышления артикуляционный механизм используется для организации и вынесения планируемых действий на более высокий уровень осознания¹⁶⁴.

Исследования, кратко охарактеризованные выше, приводят к следующим общим выводам.

1. Предметное восприятие, т.е. собственно восприятие, включает в себя элемент словесного обобщения, осуществляется с опорой на язык.

2. Эта опора может выступать в различных ситуациях восприятия в разных функциях, на разных этапах, и реализоваться в различных стратегиях использования языка. Во всяком случае, нельзя отождествлять факт такой опоры с категоризацией действительности в языке как объективной системе, рассматривать язык как "картину мира".

3. В ситуациях ориентировки в предметной ситуации (с дальнейшей задачей вербализации) имеется более или менее фиксированная стратегия такой ориентировки, связанная с речевым "выходом" и в частности — со структурой внутренней программы речевого действия.

В то же время особенности ориентировки бесспорно отражаются в структуре речевого действия и в частности — в звене грамматической и семантической реализации внутренней программы.

Совершенно особую проблему, здесь нами не затронутую, составляют зрительные и вообще образные опоры в

¹⁶⁴ *Зинченко В.П.* Продуктивное восприятие // Вопросы психологии. 1971. № 6. С. 40.

самом процессе внутреннего программирования. Логично было бы предположить, что в ситуациях зрительной ориентировки, предшествующей речевому действию, отдельные компоненты воспринимаемой предметной ситуации вычлениются как изолированные образы и используются на дальнейших этапах порождения речевого высказывания. Есть основания полагать, что нечто аналогичное происходит и на ранних этапах развития детской речи¹⁶⁵.

* * *

Правильное понимание функций языковых знаков и аналогичных им квазиобъектов в деятельности человека предполагает, в сущности, анализ взаимоотношения деятельности познания и деятельности общения, т.е. чисто психологический подход. Отказ от такой психологической трактовки немедленно влечет за собой “крен” в ту или иную сторону.

Так например, для многих логиков и философов характерно сведение функций знака к его когнитивной стороне. В статье П.В. Копнина, в частности, язык определяется как “форма существования знания в виде системы знаков”¹⁶⁶. Отдавая должное интерпретации языка, которую он называет “прагматической”, П.В. Копнин считает ее, тем не менее, периферийной по отношению к познавательной функции языка. И это совершенно естественно, если, как это делает Копнин вслед за излагаемыми им авторами, рассматривать коммуникативный аспект языка как влияние “языковых систем на реакции отдельных людей и их коллективов”¹⁶⁷. Однако мы уже отмечали выше, что общение не есть по своей природе интер-

¹⁶⁵ *Шахнарович А.М.* О роли образа в онтогенезе речевой деятельности//Общая и прикладная психолингвистика. М., 1973.

¹⁶⁶ *Копнин П.В.* Философские проблемы языка//Философия и современность. М., 1971. С. 200.

¹⁶⁷ Там же. С. 196.

индивидуальный процесс (и тем более не есть простая стимуляция, за которой автоматически следует невербальная или вербальная реакция), но процесс социальный, процесс, осуществляемый внутри общества для нужд общества. Думается, что нет оснований “подчинять” гносеологической трактовке знака его социальную трактовку; П.В. Копнин бесспорно прав, что без решения гносеологических проблем языка “не может быть выяснена и роль языка в общении людей”; но верно и обратное.

Противоположный “крен” мы можем усмотреть в разного рода прагматических (действительно прагматических) концепциях языка. Едва ли не наиболее характерна в этом отношении школа так называемой “общей семантики”. Здесь язык рассматривается почти исключительно как система стимулов, непосредственно и автоматически вызывающих то или иное поведение реципиента; проблема психологического воздействия сводится к поиску и реализации нужного стимула. Обычно в подобных случаях и сама когнитивность понимается чрезвычайно упрощенно, в грубо-бихевиористском духе: помимо “общей семантики”, можно привести в качестве примера то направление в американской психологии массовой коммуникации, которое коренится в “теории стереотипизации” У. Липпмана и ныне представлено, в частности, Гарольдом Лассуэллом.

Деятельность общения, использующая знак, в психологическом отношении не противоположна, а в каких-то своих структурных особенностях даже аналогична деятельности познания, использующей знак. И та, и другая суть деятельности, направленные на ориентировку в проблемной ситуации и на решение определенной задачи; только в одном случае эта задача носит познавательный характер, а в другом — коммуникативный.

Что стоит за положением о “коммуникативном” характере задачи, стоящей перед субъектом в деятельности общения? По-видимому, специфику этой задачи можно охарактеризовать психологически с двух сторон: через мотивацию и через цель действий.

Психология общения

Подведем итоги сказанному в настоящем параграфе. Языковому квазиобъекту (знаку) адекватны три вида психических процессов. Это вербальное мышление, высшие формы восприятия и собственно речь (речевое общение). В разных ситуациях использования знаков они включаются в разные знаковые структуры, по-разному организуя решение соответствующей психологической задачи — познавательной или коммуникативной. (В этом смысле можно говорить о квазиобъектах высших уровней.) Психологически правомерно рассматривать речевое общение, речь как решение специфической *задачи*; характер такой задачи дифференцирован в зависимости от различия мотивов и целей речи.

Детальному анализу мотивационного, целевого и некоторых других аспектов обусловленности речевого общения посвящена следующая глава работы.

Глава II Психологическая обусловленность процесса речевого общения

§ 1. Психологическая структура деятельности общения и место в ней процессов ориентировки

Выше мы не раз оперировали общепринятым в отечественной психологии (и введенным, по-видимому, С.Л. Рубинштейном) представлением о трехфазной структуре любого акта деятельности: *а)* этап ориентировки и планирования, *б)* этап исполнения или реализации, *в)* этап контроля. Важно отметить, что эти этапы в процессе реальной деятельности не обязательно строго последовательны (сукцессивны): естественно, что первый этап предшествует двум другим, но возможно их взаимоналожение, осуществляющееся в разной мере в разных конкретных ситуациях.

Будучи рассматриваемо как деятельность, общение также может быть представлено как последовательность этапов или фаз. Попробуем в самой общей форме охарактеризовать их. Для этой цели кратко рассмотрим речевую деятельность как наиболее исследованный вид деятельности общения¹⁶⁸. Ср. также сказанное выше (глава I, § 4) о речевом мышлении.

Сама идея фазовой структуры речевого акта, или, — более точно, — фазовой структуры “внутреннеречевого”

¹⁶⁸ См. также: Леонтьев А.А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. М., 1974.

этапа порождения речевого высказывания, — принадлежит Л.С. Выготскому. Рассматривая такое порождение как процесс движения от мысли к слову, к внешней речи, Л.С. Выготский представлял его так: “от мотива, порождающего какую-либо мысль, к оформлению самой мысли, к опосредованию ее во внутреннем слове, затем — в значениях внешних слов, и наконец, в словах”¹⁶⁹. В другом месте: “Мысль есть внутренний опосредованный процесс. Это путь от смутного желания к опосредованному выражению через значение, вернее, не к выражению, а к совершению мысли в слове”. И наконец: “Мысль не есть нечто готовое, подлежащее выражению. Мысль стремится, выполняет какую-то функцию, работу. Эта работа мысли есть переход от чувствования задачи — через построение значения — к развертыванию самой мысли”¹⁷⁰.

Опираясь на эти положения Выготского, можно представить себе последовательность этапов (“фаз”) порождения речи следующим образом.

В начале движения лежит (а) система *мотивов*. Мы считаем необходимым расширить понимание Выготского, говоря не о мотиве как изолированном факторе, а о системе внеречевых факторов, образующих мотивацию речевого действия. На этом этапе осуществляется первичная ориентировка в проблемной ситуации (см. ниже).

Мотивация и первичная ориентировка порождают (б) *речевую* (коммуникативную) *интенцию*. Этот этап соответствует “смутному желанию” или “чувствованию задачи”. Ср. категорию “воображаемой ситуации” у Д.Н. Узнадзе. На этом этапе говорящий имеет то, что Дж. Миллер и его соавторы называют “Образом результата”, но еще не имеет Плана действия, которое он должен совершить, чтобы этот результат получить. Здесь, видимо, сле-

¹⁶⁹ Выготский Л. С. Избранные психологические исследования. М., 1956. С. 380—381.

¹⁷⁰ Из неизданных материалов Л.С. Выготского // Психология грамматики. М., 1968. С. 190.

дует особо поставить вопрос о динамике мотивации. По А.Н. Леонтьеву, следует разграничить мотив и потребность. Потребность опредмечивается в мотиве, а мотив — “это объект, который отвечает той или иной потребности и который, в той или иной форме отражаясь субъектом, ведет его деятельность”¹⁷¹. На этапе “мотива” мы имеем дело, строго говоря, с потребностью, а не с мотивом. Переход от первой ко второму и связан с понятием речевой интенции.

Этот этап Л.С. Выготский называет этапом “мысли”. Мы назвали его этапом “речевой интенции”, поскольку употребление термина “мысль” в значении определенного этапа речемыслительного процесса требует специального обсуждения (см. выше главу I). И на этом этапе, когда четко выделилась коммуникативная задача, происходит вторичная ориентировка — в условиях этой задачи.

Следующий, принципиально важный для нас этап — это этап (в) *внутренней программы* речевого действия. Он соответствует у Выготского “опосредованию мысли во внутреннем слове”. На этом этапе происходит опосредование речевой интенции личностными смыслами (в понимании А.Н. Леонтьева и нашем — см. ниже), закрепленными в тех или иных субъективных (но, конечно, являющихся результатом интериоризации объективных внешних действий) кодовых единицах (“код образов и схем” Н.И. Жинкина). Важно подчеркнуть, что речь идет именно о процессе программирования, а не о статичном, закрепленном в каких-то фиксированных формах плане (программе). Программирование есть процесс опосредования речевой интенции кодом личностных смыслов. В этом звене говорящий принимает решение о характере высказывания; дальнейшее уже относится к условиям этого решения.

То, что обычно называется (в том числе Выготским) внутренней речью, а нами названо внутренним про-

¹⁷¹ Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и сознание // Мотивы и сознание в поведении человека. М., 1966. С. 5.

граммированием, как раз и является орудием осуществления “мысли”, связующим звеном между рождающей мыслью интенцией и развертыванием мысли при помощи объективного языкового кода. Переход к коду в свою очередь есть процесс двуступенчатый: сначала происходит переход от смыслов, закрепленных в субъективном коде, к значениям “внешних” слов реального языка (“перевод” с субъективного кода смыслов на объективный код значений, опосредование речевой интенции “значениями внешних слов”), а затем — “превращение грамматики мысли в грамматику слов” (ведь “мысль иначе построена, чем ее речевое выражение”). Таким образом, мы имеем этап (з) — *реализацию* внутренней программы, который предполагает два относительно независимых процесса — семантическую реализацию и грамматическую реализацию.

Помимо двух указанных процессов, входящих в этап (з), можно выделить еще процесс акустико-артикуляционной и моторной реализации программы (опосредование мысли во “внешнем слове” по Выготскому), следующий за выбором синтаксической структуры высказывания и непосредственно предшествующий следующему этапу, а именно этапу (д) — *звуковому осуществлению* высказывания. Этот последний этап, строго говоря, предполагает накладывающийся на процессы семантико-грамматической реализации и зависящий от них процесс “моторного программирования” (“моторный План”), и лишь на основе этого последнего и следующего за ним процесса акустико-артикуляционной реализации осуществляется собственно фонация.

Внутренняя структура и соотношения друг с другом процессов реализации есть основное содержание психолингвистики в ее современном виде. Это — огромная специальная область, которой мы не можем касаться в данной работе.

Выше, в том числе в данном параграфе, мы уже не раз обращались к понятию *личностного смысла*. остано-

вима несколько подробнее на этом понятии и его отличии от понятия значения.

Значение — это социально кодифицированная форма общественного опыта. Эта кодифицированность (связанная с потенциальной возможностью осознания) является его конституирующим признаком.

Однако, если взглянуть на значение как на факт психики, как на фреговское “представление”, а не “значение”, то можно заметить парадоксальную вещь. Хотя значение объективно, для каждого индивида оно никогда не выступает как объективное явление. Дело не в том, каковы индивидуальные вариации при усвоении данного значения, какова разница в “чувственных впечатлениях, которые человек имел раньше” (Г. Фреге) и т.п.; дело в том, что, усваивая общественный опыт, зафиксированный в значениях, индивид включает его в систему своих жизненных отношений, в систему своей деятельности. И в первую очередь это сказывается в том, что всякое содержание, закрепленное в значении, воспринимается и переживается человеком по-разному, в зависимости от мотива соответствующей деятельности.

Итак, если попытаться определить смысл в нашем понимании, то вернее всего будет говорить о нем как об аналоге значения в конкретной деятельности. Но это ни в коей мере не просто индивидуально-психологический аспект значения и тем более — не его аффективная окраска: “В начале своей жизни человек обычно ведет себя так, как если жизнь длилась бы целую вечность. Но вот что-то меняется в его жизни, или, может быть, жизнь его подходит к концу, и тот же человек рассчитывает теперь оставшиеся ему годы, даже месяцы; спешит довести до конца выполнение одних своих намерений, отказывается вовсе от других. Можно сказать, что его сознание смерти сделалось иным. Изменилось ли, однако, увеличилось ли его значение, стало ли иным в его сознании самое понятие, “значение” смерти? Нет. Изменился его смысл для челове-

ка”. И дальше: “Как раз в первом случае представление смерти может быть для субъекта остро аффективным, а во втором случае может, наоборот, и не вызвать сколько-нибудь сильных эмоциональных переживаний”¹⁷².

Чтобы сделать следующий шаг в нашем рассуждении, нам придется взглянуть на отношения значения и смысла со стороны исторического развития человеческого сознания. И первый фундаментальный факт, с которым нам придется столкнуться, — это факт зависимости форм и способов отражения человеком объективной действительности от особенностей того общества, в котором человек живет¹⁷³.

Если мы рассмотрим коллективную деятельность первобытных охотников, то увидим, что в ней мотив согласован, можно сказать даже — совпадает с объективным результатом. Она побуждается долей каждого в общей добыче, но эта добыча является вместе с тем и результатом деятельности первобытного коллектива и каждого его члена. Иначе обстоит дело в классовом обществе. Здесь мотив трудовой деятельности рабочего не совпадает с ее результатом, объективное содержание деятельности — с субъективным, смысл труда не совпадает с его значением. “Для себя самого рабочий производит не шелк, который он тклет, не золото, которое он извлекает из шахты, не дворец, который он строит. Для себя самого он производит заработную плату, а шелк, золото, дворец превращаются для него в определенное количество жизненных средств, быть может в хлопчатобумажную куртку, в медную монету, в жилье где-нибудь в подвале. Смысл двенадцатичасового труда заключается для него не в том, что он тклет, прядет, сверлит и т.д., а в том, что это —

¹⁷² Леонтьев А.Н. Психологические вопросы сознательности учения//Известия АПН РСФСР. 1946. Вып. 7. С. 28.

¹⁷³ Здесь и ниже мы частично излагаем соображения, высказанные А.Н. Леонтьевым в его книге “Проблемы развития психики” (М., 1965. С. 315 и далее).

способ заработка, который дает ему возможность поесть, пойти в трактир, поспать”¹⁷⁴. Возникает парадоксальное явление, характеризуемое Марксом как “самотчуждение” рабочего, отчуждение его сущности; с одной стороны он — творец, производитель материальных ценностей, носитель знаний и умений, обеспечивающих жизнь и развитие общества; с другой — для него содержание его труда вторично, он работает не для того, чтобы производить, а для того, чтобы жить. Он как бы раздваивается в своем отношении к труду, и это не может не отражаться в его сознании, в его восприятии предметной и общественной действительности, мира предметов и мира человеческих отношений; это раздвоение приобретает нередко уродливые формы, которые, быть может, наиболее очевидно демонстрируют внутреннюю тенденцию, общую всему капиталистическому обществу. “Стекольщик радуется граду, который перебил бы все стекла”, — писал Фурье.

Описанное явление с большой ясностью отражается и в речевой деятельности, порождая резкое расхождение значения слов и их смысла. Вот какие — весьма показательные — слова вкладывает в уста своего героя, рабочего-пролетария, жителя окраины один современный испанский писатель, не имеющий ничего общего с марксизмом: “Люди центра присвоили язык людей предместья. Раньше слова были как монеты — настоящие и фальшивые. Теперь в ходу одни только фальшивки. Слова “хлеб”, “справедливость”, “человек” потеряли свое истинное значение. Они стали простым звуком, орудием лжи... Люди центра захватили слова, лишили их живой плоти и пересадили на свою бесплодную почву. Правда не может сойти с их языка, как не может расти трава на асфальте улиц. Слово “хлеб” у них не означает хлеб, слово “человек” не означает человека. Каждое слово стало у них мышеловкой, каждая

¹⁷⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 6. С. 432.

фраза ловушкой. И люди предместья вынуждены молчать. Ибо язык уже неподвластен им” (Хуан Гойтисоло. “Прибой”).

Попробуем проанализировать эту тираду. Конечно, герой Гойтисоло не думает всерьез, что значение (в принятом нами понимании этого термина) слова *хлеб* оказывается разным у “людей центра” и “людей предместья”. Оно продолжает означать хлеб. Но сам хлеб воспринимается по-разному. Для одного человека это средство существования, средство удовлетворения естественной потребности и в то же время — ясно осознаваемая, легко измеримая количеством затраченного труда общественная ценность. Для другого человека хлеб не воспринимается как общественная ценность, он оплачивается в булочной безличной и легко доставшейся монетой, а не за станком или в борозде — трудовым потом, и отношение к нему в принципе иное. Смысл хлеба, а следовательно и восприятие слова *хлеб* — различны; рабочий, герой романа, интуитивно ощущает это. Корнем этого различия является социальная структура общества, отражающаяся в мотивации трудовой и иной деятельности человека, окрашивающая восприятие им таких, казалось бы, нейтральных слов, как “хлеб” или “человек”.

Это не значит, что разница в мотиве деятельности, а отсюда и разница в смысле денотата или соответствующего ему слова, обязательно упирается в классовые различия. Но в классовом обществе объективное значение денотата (или слова) и его смысл всегда в той или иной мере расходятся, так как расходятся “личный” интерес, “личный” мотив и интерес общества в целом.

Независимо от того, отражается ли непосредственно в особенностях смысла классовое расслоение общества, он, как правило, связан тем или иным способом с социальной структурой этого общества. Смысл не индивидуален, ибо не индивидуальны мотивы деятельности, кото-

рую люди осуществляют, не индивидуально отношение людей к предметной и общественной действительности; это отношение всегда окрашено теми или иными групповыми интересами.

Таким образом, смысл, как и значение, есть форма воздействия общества на отдельного человека, форма общественного опыта, усваиваемого индивидом. Но в отличие от значения, *это форма не кодифицированная*. Как правило, смысл не существует для человека-носителя этого смысла как что-то отдельное от значения; напротив, человеку кажется, что он непосредственно воспринимает денотат (или слово) в его объективном значении. Но все предметы человеческой действительности, как и слова человеческого языка, видятся каждому из нас как бы через призму нашего “личного” (а не общественного) интереса. И нужно специальное усилие аналитической мысли, чтобы встать над этим интересом и уловить раздельность смысла и значения.

Сказанное выше, на наш взгляд, не противоречит известной концепции А.Н. Леонтьева о личностном смысле как отношении мотива к цели деятельности. Ведь то, что формирует наше отношение к предмету (слову) — это и есть система мотивов, а предмет (слово) всегда включен, если не актуально, то потенциально, в деятельность человека, имеющую ту или иную направленность.

Если мы вернемся теперь к деятельности общения, то психолингвистическая модель, кратко охарактеризованная выше, окажется вполне применимой и к более общему случаю. Деятельность общения *обязательно* включает в себя определенную мотивацию или, вернее, потребность в общении, формирующуюся у коммуникатора благодаря тем или иным внекоммуникативным факторам и — в процессе ориентировки в проблемной ситуации — преобразующуюся в мотив деятельности общения. Одновременно формируется “смутное желание” (Л.С. Выготский), т.е. коммуникативное намерение

(коммуникативная интенция), вычленяется коммуникативная задача. Затем осуществляется ориентировка в условиях этой задачи, благодаря чему становится в дальнейшем возможным планирование речевых (и вообще коммуникативных) действий. Это планирование (программирование), происходящее при помощи внутреннего (субъективного) кода¹⁷⁵, делает возможным переход к следующему этапу — конкретной семантико-грамматической реализации плана (программы, замысла) высказывания и т.д.

Психологическая специфика разных видов деятельности общения может быть охарактеризована по двум разным линиям, в двух основных аспектах. Это, во-первых, то, что связано с мотивацией и целеполаганием в деятельности общения, с ее “стратегическими” (по Л. Тайеру) аспектами, т.е. этапом ориентировки и планирования. Именно здесь и лежит главный ключ к анализу психологических факторов общения, здесь определяется и характер его ориентированности, и его психологическая динамика. Именно здесь объективные факторы, управляющие деятельностью общения, начинают существовать “идеально, как внутренний образ, как потребность, как побуждение, и как цель”¹⁷⁶, презентирясь коммуникатору как мысленный результат этой деятельности, который “определяет способ и характер его действий”¹⁷⁷. В условиях деятельности общения контроль, носящий здесь прежде всего *социальный* характер

¹⁷⁵ *Жинкин Н.И.* Внутренние коды языка и внешние коды речи // То Ноног Roman Jakobson. The Hague; Paris. 1967, 45. Об основных фазах деятельности общения см. также: *Соковнин В.М.* О природе человеческого общения. Фрунзе, 1973. С. 52—53.

¹⁷⁶ *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. сочинений. Т.12. С. 718.

¹⁷⁷ Там же. Т. 23. С. 189. Ср.: *Буева Л.П.* Проблема деятельности личности в марксистской и буржуазной социологии // Исторический материализм как теория социального познания и деятельности. М., 1973.

(обратная связь от реципиента), реализуется прежде всего в этой фазе, влияя на изменение ориентировки и — через нее — на коррекцию (или полную перемену) плана¹⁷⁸, это заставляет нас уделить особое внимание процессам ориентировки.

Это, во-вторых, то, что связано с “тактической” стороной общения, т.е. его реализацией и в первую очередь — с опосредованием этой реализации различными вербальными и невербальными средствами.

Наше дальнейшее изложение мы — в соответствии со сказанным — и посвятим главным образом первой, ориентировочной фазе. При этом мы рассмотрим само понятие ориентировки, а затем последовательно разберем различные компоненты этой фазы общения (различные факторы, определяющие ориентировку и планирование), а именно:

а) мотивацию общения как в широком смысле, так и применительно к различным типам ориентировочной активности в общении;

б) проблему специфической “коммуникативной потребности” и различные социально-психологические функции общения в современном обществе;

в) личностные факторы, определяющие процесс общения, и прежде всего такие категории, как роль, интернализованная роль, направленность личности;

г) установку на собеседника в разных ее аспектах;

д) социальные (точнее, “микросоциологические”) факторы общения, прежде всего — процесс интеракции в малой группе;

е) ситуативные в широком смысле факторы ориентировки, в частности пространственные условия контакта, временные условия (общение в условиях временного

¹⁷⁸ Прежде всего, но не исключительно! См. в этой связи: Леонтьев А.А. К психологии речевого воздействия // Материалы IV Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. М., 1972. (См. наст. изд., с. 271—281.)

Психология общения

дефицита), а также роль “социальной ситуации” в общении (так называемый “речевой этикет”);

ж) проблему “социальной техники” общения в связи с речевыми и неречевыми компонентами.

В заключение главы мы остановимся на некоторых психологических особенностях фазы реализации, уделив особое внимание застывшим “стереотипам” общения (ритуалы, “игры” в смысле Берна — “games people play” и т.д.).

* * *

Понятие ориентировочной активности (в разных аспектах этого понятия) занимает очень существенное место в современной психологической теории.

Уже на физиологическом уровне мы вслед за И.П. Павловым можем говорить о так называемой “ориентировочной реакции”¹⁷⁹, генезис, динамика и приспособительные функции которой были детально исследованы Е.Н. Соколовым, И.М. Фейгенбергом и другими авторами. “С помощью ориентировочного рефлекса выделяется объективная связь между сигналом, реакцией и подкреплением и обеспечивается ее отражение в центральной нервной системе”¹⁸⁰. Об ориентировочном рефлексе или ориентировочной реакции целесообразно говорить в тех случаях, когда результатом соответствующей активности организма является настройка рецепторов в соответствии со свойствами раздражителей, обеспечивающая наилучший учет этих свойств¹⁸¹. Однако ориентировка высших животных, не говоря уже о человеке, в новой ситуации ни в коей мере не сводится к такой настройке и

¹⁷⁹ Павлов И.П. Полн.собр.сочинений. 2. изд. М.; Л., 1951. Т.IV. С.142 и др.

¹⁸⁰ Гальперин П.Я. Ориентировочная деятельность// Философская энциклопедия. М., 1967. Т. 4. С. 166.

¹⁸¹ См. напр.: Соколов Е.Н. Высшая нервная деятельность и проблема восприятия// Доклады на XIV Международном конгрессе по психологии. М., 1954.

представляет собой во многих случаях сложную аналитико-синтетическую деятельность, адекватно интерпретируемую лишь в психологических терминах. В этих случаях следует, по-видимому, говорить об ориентировочной деятельности (если не придавать последнему термину значения единицы деятельности) или ориентировочных действиях.

Ориентировочная деятельность может сопутствовать различным видам "основной" деятельности, а именно продуктивной деятельности, познавательной деятельности (ориентировочный компонент восприятия)¹⁸², мнемической деятельности, деятельности по усвоению знаний и умений. Она сопутствует также и деятельности общения и составляет ее существеннейшую интегральную часть. С другой стороны, сама ориентировочная деятельность может выступать не обязательно в форме познавательной деятельности, но и как эмоциональная или волевая активность субъекта; выдвинутая А.Н. Леонтьевым психологическая теория эмоций как раз и направлена на подчеркивание именно этой ориентировочной функции эмоциональных проявлений.

При рассмотрении под наиболее общим углом зрения понятно, что ориентировочная деятельность связывает "основную" деятельность человека с теми внепсихологическими, прежде всего социальными по своей детерминации факторами, которые образуют динамику условий этой деятельности. Для того, чтобы построить деятельность оптимальным образом, мы должны соотнести деятельность (действие) с ситуацией, произвести "выделение отдельных элементов в качестве последовательных ориентиров, на которые направляется и по которым контролируется выполнение отдельных операций"¹⁸³. Для этой цели, в свою очередь, мы должны иметь образ будущего

¹⁸² Венгер Л.А. Восприятие и обучение. М., 1969. С. 122 и далее.

¹⁸³ Гальперин П.Я. Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий // Исследования мышления в советской психологии. М., 1966. С. 248.

действия (“идеальное действие”) и организованную систему образов.

Проблема образа в ориентировочной деятельности специфична. Как правильно отмечает П.Я. Гальперин, нельзя рассматривать образ ситуации и ее отдельных компонентов (ориентиров) вне той реально осуществляемой ориентировочной деятельности, — а далее и вообще вне той комплексной деятельности, включающей ориентировку, — в которую эти образы включены. Способы же включения и соответственно функции образа в ориентировочной деятельности неоднозначны.

Во-первых, мы имеем здесь дело с полностью автоматизированным действием, стимулируемым целостным образом ситуации при минимуме ориентировочной активности. Этот маргинальный случай, возможный и в животной сигнализации, нас не интересует сейчас.

Во-вторых, мы имеем дело с образами как результатами анализа ситуации и с ориентировочной деятельностью, опирающейся на эти образы. П.Я. Гальперин указывает, что эти образы “возникают потому, что элементы здесь не имеют таких значений, которые обеспечили бы успешность действия в его прежнем виде, и действие приходится регулировать по ходу исполнения”¹⁸⁴. Видимо, целесообразно тут же подчеркнуть и другой аспект проблемы, несколько затушеванный в цитируемой статье П.Я. Гальперина, а именно, то, что образ позволяет не только “остановить” динамику проблемной ситуации, но и “разложить” ее.

Поясним это положение. С нашей точки зрения, не точно говорить о глобальном “образе ситуации”, выступающем в процессе ориентировки¹⁸⁵. Подобный образ может иметь принципиально различный характер.

¹⁸⁴ Гальперин П.Я. Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий.

¹⁸⁵ См. напр.: Гальперин П.Я., Эльконин Д.Б. К анализу теории Жана Пиаже о развитии детского мышления // Флейвелл Дж.Х. Генетическая концепция Жана Пиаже. М., 1967. С. 620.

Во-первых, он может возникать как результат соотнесения прошлого опыта и ориентировочной деятельности в ситуации: иначе говоря, мы, оценивая ситуацию, производим бессознательный выбор адекватного способа речевого поведения, опираясь на свой опыт общения в прошлом. В этом случае образ есть результат опознания известной ситуации, диктующей выбор определенного речевого поведения. Например, входя в аудиторию, я, как достаточно опытный лектор, не анализирую ситуацию, сразу выбираю определенный стиль речи и манеру поведения в зависимости от числа, уровня, степени усталости слушателей. Именно *выбираю*, а не *вырабатываю*! Но, во-вторых, “образ ситуации” может быть результатом своего рода обратного синтеза после активного “нащупывающего” анализа и соотнесения, осуществляемых мною в ходе ориентировочной деятельности. В этом случае такому вторичному образу предшествует более или менее сознательное выделение и презентация в сознании коммуникатора отдельных компонентов ситуации и оперирование с образами таких отдельных компонентов. Здесь мы имеем дело с ориентировочной деятельностью более сложного типа, и она не может быть сведена к простому выбору из наличных вариантов речевого поведения; нам приходится активно строить и постоянно корректировать свое общение, удерживая в памяти необходимые сведения ориентировочного характера. Пример подобного рода — изложение прочитанного текста, пересказ; в данном случае текст (или, точнее, процесс понимания этого текста) выступает как ориентировочная основа общения. И для того, чтобы оно было адекватным, необходимо все время соотносить этот пересказ с “образом текста”.

Очевидно, что если в первом случае мы имеем дело, как уже сказано, с *выбором* исполнительной части действия, то во втором сталкиваемся с активной ее *коррекцией*. Ориентировочно-планирующая фаза здесь соотнесена с фазой контроля. По-видимому, целесообразно четко разделять случаи “выделения отдельных элементов в качест-

ве, последовательных ориентиров, на которые направляется и по которым контролируется выполнение отдельных операций” и случай, когда “действие приходится регулировать по ходу исполнения”¹⁸⁶.

К сожалению, в большинстве работ, посвященных ориентировке, не приводится систематического противопоставления понятия ориентировочной основы *формирования* действия и ориентировочной основы его *осуществления*¹⁸⁷. Многие из характеристик ориентировочной основы, выделяемые в нашей психологии, относятся именно и только к формированию. Это касается, например, такой характеристики, как полнота или неполнота ориентировочной основы¹⁸⁸. Если человек, вступающий в общение, сталкивается с какими-то ранее не встречавшимися ему компонентами ситуации общения и вынужден текущим образом их учитывать, это ни в коей мере не свидетельствует о неполноте сложившейся ранее ориентировочной основы его речевых действий; в том и заключается, по-видимому, одна из важнейших функций ориентировочной деятельности, что она позволяет человеку гибко приспособляться к изменяющейся ситуации, выделять в ней новые ориентиры. Дело не только в том, что изменяются отдельные компоненты ситуации, “элементы среды”, как пишет П.Я. Гальперин, и приходится их “удерживать” в виде образов; изменяется сама структура и состав этой ситуации, *ситуация в целом*. Не “их<условий действия> значение подлежит уточнению”, а подлежит анализу вся ситуация, и отдельные, известные ранее ориентиры выступают в этом процессе как опора, как

¹⁸⁶ Гальперин П.Я. Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий//Исследования мышления в советской психологии. М., 1966. С. 248.

¹⁸⁷ Наиболее последовательно эти два аспекта ориентировки “разведены” в работах А.В. Запорожца.

¹⁸⁸ См. напр.: Талызина Н.Ф. Теоретические проблемы программированного обучения. М., 1969. С. 67.

Психологическая обусловленность

самая общая и первоначальная схема, но не более. Приступая к ориентировке, мы часто *еще не знаем*, какие ориентиры окажутся нам необходимыми и в каком системном соотношении они будут находиться.

В случае речевого общения эта психологическая системность ориентиров, подчиненная их социальной, “объективной” системности, выступает особенно ясно, так как, даже имея один и тот же набор ориентиров, говорящий в зависимости от разных факторов меняет их иерархическое соотношение, делает тот или иной элемент ситуации доминантным, практически не учитывает другие элементы и т.п.

Выдвинутое здесь положение особенно существенно подчеркнуть в той связи, что ориентировочная деятельность не всегда есть *специализированная* исследовательская деятельность. По-видимому, правомерно рассматривать как ориентировочное звено определенной деятельности какую-то иную относительно самостоятельную деятельность, функционально объединенную с данной в рамках более глобальной активности субъекта. В этом смысле (на наш взгляд, такое понимание в наибольшей мере соответствует духу психологической концепции школы Выготского) и правомерно говорить о смысловом анализе текста как ориентировочном звене деятельности по его пересказу; о перцептивных действиях как ориентировочном звене речевой деятельности, связанной с описанием или иным отображением воспринимаемой ситуации и т.д.

Думается, что “генетический” крен в трактовке П.Я. Гальперина ориентировочной деятельности объясняет и то, что он связывает необходимой связью отдельные ориентиры и отдельные операции в составе деятельности. Этот тезис, бесспорный применительно к *формированию* действия, едва ли правомерен в случае *сформированного* действия; по-видимому, здесь правильнее говорить не об отношении “элемент : элемент”, а об отношении “система : система”.

В свете сказанного выше проблема ориентировочной деятельности в общении может быть представлена в разных аспектах. Во-первых, это будет проблема операционально значимых ориентиров в их соотношении с системно значимыми ориентирами. Во-вторых, это проблема соотношения объективной ориентировочной основы и ее психологического использования. В-третьих, это проблема функциональных взаимоотношений деятельности общения с другими деятельностями. Все эти аспекты ориентировочной деятельности нам придется учитывать в дальнейшем при анализе отдельных видов ориентировки.

Как уже отмечалось ранее, задача является результатом ориентировки в проблемной ситуации, а создание плана решения задачи (в том числе коммуникативной задачи) является результатом ориентировки в условиях задачи. Поэтому возникает проблема последовательных ступеней ориентировки (мы скажем о ней подробнее несколько ниже), исключительно важная для анализа общения.

Можно выделить три основных типа психологических ситуаций, в которых мы сталкиваемся с коммуникативной задачей. Первая из них есть ситуация, в которой общение есть один из возможных путей или способов удовлетворения личностных потребностей наряду с некоммунитивными (неречевыми) путями; мы выбираем этот (опосредованный) способ только потому, что не располагаем физической (или какой-либо иной) возможностью добиться желаемой неречевой цели. Я прошу передать мне тарелку, потому что не могу до нее дотянуться. Укажем, что в этом случае всегда присутствует *доминирующая мотивация*, управляющая неречевой деятельностью, в которую включено речевое действие. Мне нужна не тарелка: я голоден, и тарелка с пищей является лишь средством удовлетворить этот голод. Эта ситуация соответствует «инициативной речи» Ф. Кайнца: в этом случае «некто по собственной инициативе и с самостоятельным выбором языкового материала формулирует усвоенное и обработанное им самим предметное и

смысловое содержание при помощи выразительных средств языка”¹⁸⁹

Вторая ситуация — в наиболее общем случае — ситуативно мотивированная речь, когда импульс для общения задан в самой ситуации. Пример — наблюдаемое нами поведение другого человека, которое мы не можем однозначно истолковать и спрашиваем: “Что это ты делаешь?” Если в первом случае задача общения, “задача” в смысле, принятом в психологии мышления, задана с самого начала, то в этом случае она вычленяется в ходе ориентировки в проблемной ситуации. При этом интенция не сужается до коммуникативной, а с самого начала возникает как коммуникативная. Природа мотивации здесь *познавательная*.

Третья ситуация есть речь, *мотивированная контекстуально*, речь в широком смысле этого слова, реактивная, скажем, ответная реплика в диалоге. Такого рода речевому высказыванию предшествует обработка чужой речи. В свою очередь, эта обработка может быть разной по характеру. Это может быть, например, простое отождествление высказывания, отнесение его к определенному классу речевых стимулов, требующему более или менее однозначного речевого высказывания; так, при встрече возможны различные варианты приветствия, иногда выходящие за границы коммуникативной речи — студент, пробегая, может бросить другому студенту нечто совершенно нечленораздельное, но этот звук будет адекватно воспринят его собеседником именно как приветствие. Это может быть “контролируемое вербальное поведение” Кайнца, т.е. разного рода операции над текстом и на базе текста. Наконец, это может быть собственно реактивное речевое поведение, когда говорящий осуществляет понимание произнесенного собеседником текста, перекодируя его на смысловой код, производя соответст-

¹⁸⁹ Kainz F. Psychologie der Sprache. Stuttgart, 1951. Bd. III. S. 112.

вующую обработку смысловой информации и “обращая” ее снова “наружу”.

Итак, одним из характерных случаев предречевой ориентировки является ориентировка в *тексте*. Литература вопроса грандиозна, и мы изложим здесь лишь некоторые важнейшие соображения, возникающие в связи с имеющимися экспериментальными исследованиями и теоретическими разработками.

В сущности, всякое осмысленное понимание текста выступает как ориентировка, ибо человек почти никогда не воспринимает текст ради абстрактной потребности в чтении (гоголевский Петрушка — исключение!). Другой вопрос, что это ориентировка может быть включена в различную деятельность, например, в тот ее вид, который можно назвать эстетической деятельностью — художественным познанием, отражением и обобщением при помощи искусства¹⁹⁰. В этом смысле сам процесс понимания можно рассматривать на различных уровнях, точнее — как разные процессы в зависимости от того, на какого рода деятельность он направлен. Например, в одной из статей американского психолога Ирвинга Ли, близкого к общей семантике, дается такая иерархия различных “пониманий”: 1. Понимание как следование определенной инструкции. “*A* понимает₁ расписание поездов, если он способен при помощи этого расписания попасть на нужный поезд”. 2. Понимание как способность делать предсказание. “*A* понимает₂ *B*, если *A* способен правильно предсказать, какое несловесное действие *B* предпримет после высказывания”. 3. Понимание как способность дать словесный эквивалент. “*A* понимает₃ *B*, если он способен описать чего хочет *B*, в терминах, принятых или приемлемых для *B*, независимо от того, хочет ли *A* того же, что *B*”. 4. Понимание как согласование программы. “*A* понимает₄ *B*, если они могут достигнуть согласия от-

¹⁹⁰ Леонтьев А.А. Искусство как форма общения// Психологические исследования. Тбилиси, 1972.

носителем какого-то действия независимо от того, является ли это согласование словесным". 5. Понимание как решение проблемы. "А понимает, ситуацию или проблему, если он знает шаги, которые должны быть сделаны для ее разрешения, независимо от его способности или возможности для него сделать эти шаги". 6. Понимание как способность дать приемлемую реакцию. "А понимает, обычаи, табу, художественные произведения и т.д., если его реакция на них принадлежит к числу реакций, приемлемых для В"¹⁹¹. Наконец, понимание может интерпретироваться как способность производить правильное рассуждение (making proper evaluations) о данном объекте, ситуации и т.п.¹⁹²

Применительно к пониманию текстов этот общий тезис о разных видах понимания можно конкретизировать прежде всего в различении "смыслового" и "значенческого" понимания. В сущности, именно это имеет в виду Дж. Миллер, различая понимание как таковое и интерпретацию высказывания. "Для нас, по-видимому, существенно провести некоторое различие между интерпретацией высказывания и пониманием его, так как пониманию обычно способствует нечто иное сверх лингвистического контекста, связанное с этим конкретным высказыванием. Муж, встреченный у двери словами: "Я купила сегодня несколько электрических лампочек", не должен ограничиваться их буквальным истолкованием, а должен понять, что ему надо пойти в кухню и заменить перегоревшую лампочку. Такая контекстуальная информация лежит вне грамматики или лексики. Слушатель может *понять* функцию высказывания при помощи контекстуальных знаний самых различных видов"¹⁹³.

¹⁹¹ Lee J. Why Discussions Go Astray//Language, Meaning and Maturity/Ed. by S.J. Hayakawa. N.Y., 1954. P. 42.

¹⁹² Lee J. Указ. соч. С. 43, 49 и др.

¹⁹³ Миллер Дж. Психоллингвисты//Теория речевой деятельности. М., 1968. С. 249.

Ориентировка в текстовой информации, как показывают исследования советских психологов (А.А. Смирнов, А.Н. Соколов, Н.И. Жинкин), происходит прежде всего в виде “смысловой группировки” и выделения “смысловых опорных пунктов”. Важнейшая публикация в этой области, блестяще экспериментально фундированная и далеко выходящая по своей значимости за рамки узкой темы, обозначенной в заглавии — это монография А.А. Смирнова “Психология запоминания” и в особенности глава “Мыслительная деятельность при запоминании”. Более поздние работы по существу лишь развивают положения А.А. Смирнова и прежде всего его мысль, что смысловые опорные пункты не суть в строгом смысле опора при *запоминании*. “Смысловой опорный пункт — это опорный пункт *понимания*. Значение опорных пунктов в том, что выделяя их, мы лучше осознаем смысл содержания раздела. Выделение опорных пунктов есть *перекодирование* материала”¹⁹⁴. Это перекодирование может, естественно, быть разной “глубины”, что послужило предметом исследования в кандидатской диссертации В.Ф. Сатиновой. Если представить текст вслед за Н.И. Жинкиным, И.А. Зимней, В.Д. Тункель, Т.М. Дридзе, Л.П. Апатовой как иерархию смысловых предикаций или иерархию “смыслов” (в нетерминологическом значении этого слова), то “понимание речи на уровне значений может иметь дробные уровни, зависящие от того, как глубоко обучаемый проникает в смысловое содержание воспринимаемой речи”. В.Ф. Сатинова выделяет три таких уровня: 1. Передача смыслового содержания на уровне “смыслов — суждений” (в рамках одного высказывания); 2. Передача сюжетной линии (смыслов второго порядка); 3. Передача основного содержания (на уровне целого текста)¹⁹⁵.

¹⁹⁴ Смирнов А.А. Проблемы психологии памяти. М., 1966. С. 231—232.

¹⁹⁵ Пассов Е.И., Сатинова В.Ф. Трансформация как психолингвистический критерий понимания речи // Вопросы психолингвистики и преподавания русского языка как иностранного. М., 1971. С. 126, 131.

Но возможно не только “значенческое” (объективное содержание текста), но и смысловое (в терминологическом значении) понимание, а именно: 1. Понимание цели поступка действующего лица сообщения; 2. Понимание мотива поступка действующего лица сообщения; 3. Понимание цели речевого поступка говорящего; 4. Понимание мотива деятельности говорящего. Очевидно, что понимание на уровне (4) глубже понимания на уровне (3) и соответственно (2) и (1)¹⁹⁶.

Понимание текста на “значенческих” уровнях необходимо в том случае, когда базисная деятельность, обслуживаемая ориентировкой, есть деятельность *над* текстом, например, пересказ. Понимание текста на “смысловых” уровнях — это такая ориентировка, которая обслуживает деятельность с тем, что стоит “за” текстом. Например, получив письмо и поняв его на высших смысловых уровнях, я могу предпринять действия, совершенно никак не связанные с самим текстом письма; но тем не менее основным звеном ориентировки будет именно ориентировка в содержании этого письма.

Пониманию текста на различных уровнях, в частности, умению выделить “смысловые опорные точки” и соединять их в “коммуникативную перспективу”, целесообразно специально учить. В ряде диссертаций эта задача ставится и решается применительно к обучению иноязычной речи¹⁹⁷.

Непосредственно связана с проблемой понимания текста как одного из видов предречевой ориентировки модная ныне проблема “быстрого чтения”. Как известно, под быстрым

¹⁹⁶ Там же. С. 131.

¹⁹⁷ Кузьменко О.Д. Содержание обучения чтению на английском языке в средней школе: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1970; Сатинова В.Ф. Проблемы обучения аудированию монологической речи на творческом этапе: Дис. ... канд. психол. наук. Минск, 1971; Алатова Л.И. Обучение пониманию иноязычной речи на слух (начальный этап языкового вуза): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1971.

чтением понимается “такое чтение, которое обеспечивает смысловое усвоение считываемой информации не традиционными методами”¹⁹⁸, или, иначе, “быстрое чтение — это скорее быстрое усвоение считываемой информации”¹⁹⁹. Если выразить эту мысль в психологических терминах, “быстрое чтение” есть такой метод (или такие методы) считывания текста, которые обслуживают эвристические стратегии получения смысловой информации из этого текста. Подобные стратегии формируются в индивидуальном порядке под влиянием специфических задач усвоения информации, условий чтения, речевого и “чтецкого” опыта, и распространяются на тексты определенного типа и определенные ситуации смыслового восприятия. Непосредственно обучать им невозможно; однако возможно: 1) облегчать “считывание”, т.е. “освободить” человека от ригидной алгоритмической стратегии смыслового восприятия, навязываемой не вполне сформированным навыком чтения. Этой задаче и служат все существующие практические методы обучения “быстрому чтению”, которые сводятся к тому, что мы не столько научаем человека читать быстро, сколько отучаем читать медленно; 2) выработать у чтеца умение быстро ориентироваться в смысловом содержании текста, что позволило бы ему применить стратегию, оптимальную в данном конкретном случае. Работы в этой области, специально направленные на обучение “быстрому чтению” пока практически отсутствуют²⁰⁰.

¹⁹⁸ Кузнецов О.А. Обучение быстрому чтению — средство повышения эффективности научно-информационной деятельности//НТИ.Сер. 1. 1971. № 1. С. 15.

¹⁹⁹ Там же. С. 16.

²⁰⁰ В настоящее время под нашим руководством студентами факультета психологии МГУ выполнены ряд курсовых работ по данной проблеме (работы Т. Борисовой, Т. Фалалеевой, И. Телевицкого).

§ 2. Функционально-целевые факторы ориентировки в процессах общения

Выше уже подчеркивалось, что ориентировка выступает в процессах общения дважды, на двух этапах формирования речевого действия.

Прежде всего мы имеем дело с тем звеном процессов общения, которое соответствует ориентировке в *проблемной ситуации*. Анализируя ситуацию, в которой осуществляется общение, мы разделяем в ней известное и неизвестное, вычленив *цель* общения, его задачу и одновременно фиксируя имеющиеся *условия* достижения цели. В ходе этой ориентировки потребность превращается в *мотив*, объективизируется; формируется *коммуникативная интенция*; образуется “модель потребного будущего” (Н.А. Бернштейн).

Мотивом общения в собственном смысле всегда является представление о той или иной цели общения, закрепленное в виде “воображаемой ситуации” (Д.Н. Узнадзе) или “Образа результата” (Дж. Миллер, К. Прибрам, Е. Галантер). Таким образом, мы всегда сталкиваемся с *двумя* ситуациями: реально существующей в момент общения и предвидимой нами как результат общения²⁰¹. Вся психологическая динамика общения, о которой шла речь выше, и разворачивается как бы между этими двумя глобальными моделями действительности; это динамика не только и не столько *во времени* (было — стало), сколько в соотношении *условий* задачи и самой *задачи* (есть — должно быть).

Очевидно, что данная ситуация (“ситуация прошедшего — настоящего”) может быть весьма подробно проанализирована и учтена в мельчайших ее деталях участ-

²⁰¹ Ср. различие “существующего-положения-дел” и “желаемого-положения-дел” в схеме коммуникации, предлагаемой Л. Тайером: *Thayer L. Communication and Communication Systems. Homewood, (Ill), 1968. P. 63.*

никами общения. Что же касается “ситуации потребного будущего”, то она может субъективно выступать для участников общения в очень различных формах, часто весьма неопределенных. Так, например, в диалогическом общении, она, как правило, сводится к осознанной или бессознательной ориентации говорящего на ту или иную модальность диалога, о чем пойдет речь ниже.

Чрезвычайно важно подчеркнуть, что на этой ступени ориентировки мы отнюдь не имеем дело — даже если в дальнейшем последует речевая активность — с собственно *речевой* деятельностью. Имея ту или иную проблемную ситуацию, мы в принципе можем разрешить ее, не обязательно что-то сказав; возможны почти любые способы общения, включая сюда и то, что было ранее названо “материальным общением”, которые способны привести нас к тому же конечному результату. Например, я работаю на станке и обнаруживаю, что мне не хватает заготовок²⁰². Передо мной ситуация, складывающаяся из факта нехватки системы материального обеспечения производства, моих производственных и личных взаимоотношений с товарищами по работе, мастером и заведующим складом и т.п. Анализируя эту ситуацию, я ставлю перед собой конкретную задачу. Она будет определяться моим представлением о том, что имеется сейчас, и ситуацией “потребного будущего”. Что это за “потребное будущее” в данном случае? Естественно — ликвидация нехватки, для чего я должен вступить в контакт с кем-то из окружающих меня лиц. С кем и в какой контакт — зависит от ориентировки в проблемной ситуации. Я могу подойти к тому, кто работает за соседним станком, и взять у него пару заготовок; могу сделать знак проходящему мимо мастеру; могу сбегать на склад и там попросить нужные заготовки и т.п. Какой из этих

²⁰² Из этого примера, кстати, видно, что проблемная ситуация в мышлении и проблемная коммуникативная ситуация не совпадают. Данная ситуация не является проблемной в познавательном смысле.

путей я выберу, и определяется ориентировкой. Но когда она произведена, я уже точно знаю, вступлю ли в общение, с кем и для чего и в какое именно общение (речевое, неречевое и т.п.).

После того, как у нас образовалась коммуникативная интенция, т.е. произошло преобразование проблемной ситуации общения в коммуникативную задачу, мы производим вторичную ориентировку — на этот раз в условиях задачи, чтобы выбрать тот или иной способ ее решения. Результатом этой ориентировки является внутреннее программирование высказывания (мы исходим из предположения, что выбран речевой путь), т.е. формирование смысловой стороны высказывания, еще не связанное с выбором того или иного определенного языкового способа закрепления смыслового содержания.

В связи со сказанным выше несколько по-иному представляется проблема генезиса потребности общения. И первый вопрос, на который следует ответить — существует ли вообще такая потребность?

Почти все психологи, стремящиеся дать классификацию потребностей (needs), включают сюда и потребность в общении. Известная классификация Гилфорда²⁰³ относит ее к социальным потребностям. Р. Кеттелл говорит об “инстинкте общения”²⁰⁴. У Маккола потребность в общении, также врожденная, трактуется как стремление к “аффилиации”, соучастию²⁰⁵. С другой стороны, А.Г. Ковалев, классифицируя потребности на материальные, ду-

²⁰³ *Guilford J.* Personality. N.Y., 1959.

²⁰⁴ *Catell R.* Personality, motivation structure and measurement. N.Y., 1957.

²⁰⁵ *McCall R.* Invested self-expression//Psychological Review. 1963. Vol. 70. P.4; *Яacobсон П.М.* Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969. С. 94—95. Классификация Маккола в этом звене восходит к классификации Мёррея, где, однако, “аффилиация” относится к психогенным (социальным) мотивам: *Explorations in Personality*/Ed. by H.A. Murray. Oxford, 1938. P. 80—83.

Психология общения

ховные и социальные, относит потребность в общении к числу последних²⁰⁶. А.В. Петровский считает ее духовной потребностью (по происхождению культурной)²⁰⁷.

Говоря о потребности в общении, — независимо от того, считается ли она врожденной или “культурной”, социальной, — обычно предполагается ее первичность, непроизводность, ее несводимость к другим потребностям, по крайней мере на определенном этапе онто- и филогенеза. Так ли это?

Очень четкий ответ на этот вопрос дает Н.Ф. Добрынин. Вот что он пишет: “Потребность в общении свойственна не только человеку, но и многим животным, рождающимися беспомощными и требующими ухода окружающих. Первоначально эта потребность у маленького ребенка, возможно, имеет сходство с животными. Но очень скоро приобретает собственно человеческий характер. Маленький ребенок после рождения также совершенно беспомощен и нуждается в помощи взрослых. Общение позволяет ему научиться понимать, что и как нужно делать, как добиваться исполнения его желаний. Маленький ребенок хватается за руку взрослого и показывает ему желаемый предмет даже еще тогда, когда не умеет говорить. Он стремится пользоваться помощью взрослых во всех трудных для него случаях. Общение у него связано также с пониманием того, чего хотят от него взрослые, и того, как ему следует поступать. Речь, как хорошо в свое время указал П.П. Блонский, возникает у ребенка именно под влиянием желания высказать то, чего ему хочется, с целью получить это от взрослых”²⁰⁸.

Итак, первоначально интересующая нас потребность “животна”, т.е. не является социальной — в действительности, это *другая* потребность. Становясь человеческой,

²⁰⁶ Ковалев А.Г. Психология личности. М., 1970. С. 132.

²⁰⁷ Общая психология. М., 1970. С. 97.

²⁰⁸ Добрынин Н.Ф. Активность личности и принцип значимости//Проблемы личности: Материалы симпозиума. М., 1970. С. 452—453.

она перестает быть потребностью в собственно *общении*, но с самого начала служит своего рода соединительным звеном между личностью ребенка и социальными взаимоотношениями его с окружающими, возникающими в силу действия тех или иных некоммуникативных потребностей и мотивов. “Общение должно стать проблемой для того, чтобы возникла потребность в нем”²⁰⁹. В сущности, ребенок вступает в кооперацию со взрослыми для достижения тех или иных целей — другое дело, что эти цели могут определяться либо самим ребенком, либо взрослым. Как очень точно определяет М.И. Лисина: “Развитие представляет собой усвоение детьми социально-исторического опыта человечества и материальной культуры. Человеческий опыт овеществлен в них таким образом, что дети не могут усмотреть его непосредственно и нуждаются в помощи старших детей и взрослых, уже овладевших частью этого опыта, для того, чтобы раскрыть его”²¹⁰.

По М.И. Лисиной, общение у ребенка проходит несколько последовательных этапов. Оно начинается с непосредственно-эмоциональной формы: автор (на наш взгляд, терминологически неудачно) определяет содержание такого общения как “обмен информацией об аффективном взаимоотношении общающихся сторон”²¹¹. Думается, что здесь еще рано говорить о собственно общении, так как оно не имеет, даже потенциально, никакого социально значимого содержания. Н.Ф. Добрынин прав, сопоставляя подобное “общение” с общением у животных. А как только у ребенка появляются предметные действия, “аффективные контак-

²⁰⁹ Мегрелидзе К. Р. Основные проблемы социологии мышления. Тбилиси, 1965. С. 105.

²¹⁰ Лисина М.И. Развитие коммуникативных процессов у детей от рождения до семи лет // Всесоюзная научная конференция по актуальным проблемам общественного дошкольного воспитания и вопросам подготовки детей к школе: Тезисы докладов. М., 1970. Т. II. С. 104—105.

²¹¹ Там же. С. 105.

Психология общения

ты ребенка с окружающими людьми развертываются уже в ходе их совместных действий с предметами”, хотя “игровые и манипулятивные действия ребенка отчасти приобретают специфическую социально-функциональную нагрузку. Они совершаются не столько ради их непосредственного практического результата, сколько для того, чтобы заинтересовать взрослого и заслужить его похвалу и т.д.”²¹² Однако существенно, что эта дополнительная социальная функция *надстраивается* над игровыми и манипулятивными действиями.

В этом отношении чрезвычайно важны данные, полученные А.И. Мещеряковым на слепоглухонемых детях. Он подчеркивает, что уже “самые первые средства общения, имеющиеся еще до появления специальных коммуникативных средств — жестов, — те движения обслуживающего ребенка взрослого, которые являются началом их совместного предметного действия и которые стали выполнять две функции (деловую и коммуникативную), — и они возникают по инициативе взрослого. И эти первые средства общения слепоглухонемого возникают совсем не как выразительные движения, а создаются в деятельности по обслуживанию ребенка, то есть в труде, и знаменуют собой начало разделения пока еще простейшей трудовой операции между взрослым и ребенком”²¹³. Потребность в общении возникает у слепоглухонемого как следствие необходимости удовлетворения простых нужд ребенка.

Таким образом, “потребность в общении”, по крайней мере на ранних этапах развития ребенка, сводится к *использованию* общения для удовлетворения некоммуникативных потребностей, прежде всего — социально-практических, т.е. — к проблеме генезиса *социальных функций* общения. Именно эти социальные функ-

²¹² Там же. С. 105—106. Дальнейшие этапы развития общения, выделяемые М.И. Лисиной, нас здесь не интересуют.

²¹³ Мещеряков А.И. Развитие средств общения у слепоглухонемых детей // Вопросы философии. 1971. № 8. С. 127.

ции прежде всего определяют и дифференцируют постановку цели в акте общения, вообще его (общения) психологическую динамику.

Остановимся на характеристике важнейших социальных (включая сюда и социально-психологические) функций общения²¹⁴.

Ранее уже отмечалось, что деятельность общения в общем случае может быть понята как деятельность, которая в своих типичных формах — имеет целью планирование и координацию совместной производственной (непосредственно продуктивной, материальной, но также и духовной, теоретической) деятельности группы индивидов и общества в целом. Она направлена на обеспечение единства целей и средств любой иной продуктивной деятельности, носящей общественный характер, и таким образом как бы обслуживает эту последнюю, выступая как средство *конституирования и оптимизации* этой деятельности.

По-видимому, в наиболее “чистом” виде указанная выше функция “обеспечения” выступает тогда, когда мы имеем дело с *коллективной производственной деятельностью*. Обратимся к этому случаю, затрагивая попутно и вопросы, связанные с функциями речевого общения вообще в социальной группе либо общности, хотя бы и не носящей характера производственного коллектива.

Прежде всего необходимо отметить, что деятельность общения может выступать как орудие простого *контакта* между членами общности. С этим случаем мы обычно имеем дело, когда данная общность не является производственным коллективом, а ее члены не имеют общих целей деятельности и общих средств. В этих условиях контакт оказывается необходимым не столько для регулирования деятельности данной общности, сколько

²¹⁴ Анализ функций речевого общения, в том числе социальных, с обзором литературы вопроса дается, между прочим, в кн.: *Robinson W.P. Language and social behavior.* Harmondsworth, 1972 (главы 2—3).

для самого поддержания ее существования. Примером таких общностей может служить, например, система клубов в Англии и некоторых других странах, система ферейнов в Германии и Швейцарии и т.д. В этой связи целесообразно говорить о двух видах общностей — общностях, *социологически ориентированных*, направленных на достижение определенных социально значимых целей, и общностях, *социально-психологически ориентированных*, деятельность которых опосредована теми или иными особенностями личности их членов. Примером вторых могут служить неформальные группы, объединяющие подростков и юношей — так называемые “компании”, перерастающие иногда в банды.

В социальной психологии широко распространено убеждение, что коммуникация сама по себе формирует социальную группу. В интеракционистских теориях возникает даже тезис, что социальная группа и общество в целом имеют свое реальное бытие лишь в процессе коммуникации. В разных вариантах эту концепцию можно встретить у Дж. Дьюи, К. Черри, отчасти Т. Шибутани, Р. и Р. Хартли. Марксистская социальная психология не может, естественно, принять подобную концепцию, о чем интересно и аргументированно писали Г. Гибш и М. Форверг²¹⁵. По-видимому, здесь важно различать формирование социальной группы или общества *как таковых* и конституирующую роль общения в *деятельности* группы. А деятельность, даже если это производственная деятельность трудового коллектива, не тождественна бытию этого коллектива.

Естественно, что в производственном коллективе функция контакта не является определяющей для общения, но она тоже имеет место. Важно отметить, что она, наряду с другими функциями общения, играет значительную роль в формировании *группового сознания*. Огромный

²¹⁵ Гибш Г., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. М., 1972.

шаг вперед в этом формировании происходит, однако, как раз тогда, когда в основу группового сознания, скажем, рабочего класса ложится в первую очередь не контакт, не совместное пребывание в стенах завода и даже не факт совместной деятельности, а осознание единства *целей* этой совместной деятельности и *средств* их достижения, единства интересов рабочего класса. Вот эта-то функция деятельности общения — именно, обеспечение единства целей и средств деятельности производственного коллектива и вообще социальной группы — является несомненно основной²¹⁶.

Несколько лет назад румынским психологом Т. Слама-Казаку, как уже говорилось выше, было осуществлено монографическое исследование роли коммуникации в процессе труда. В ходе этого исследования было установлено, что основными побудительными причинами использования общения в трудовой деятельности являются: необходимость передачи сведений о положении вещей лицам, которые лишены возможности ясно и полно его воспринимать; необходимость взаимной консультации и обмена информацией для изыскания решений; необходимость координации движений при непосредственном совместном труде и т.д. Были проанализированы также важнейшие модификации основных функций речи в трудовой деятельности. Среди них были выделены: а) инструктирование; б) планирование трудового процесса. В последнем выделяются в свою очередь две стороны — постановка единой цели и согласование единого способа ее достижения; в) координация в трудовом процессе. И здесь также возможны различные стороны: синхрониза-

²¹⁶ Ср.: "Коммуникация — это такой обмен, который обеспечивает кооперативную взаимопомощь, делая возможной координацию действий большой сложности" (*Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1969. С. 126). Но Шибутани явно переоценивает эту сторону вопроса, сводя к ней все функции коммуникации.

Психология общения

ция трудовых процессов ("Раз - Два! Взяли!"); команда, т.е. обеспечение производства трудового действия в один и тот же, точно определенный момент времени ("Мотор!", "Стоп!"); дистрибуция трудовых процессов ("Левое в воду, правое суши!"); регуляция качества действия (скорости, направления, сложности) и т.д.; прямой призыв к совместному действию; информация о ситуации; оценка результатов труда ("Готово!"). Указанные модификации получают в работе Т. Слама-Казаку еще более подробную дифференциацию, на которой здесь нет нужды останавливаться²¹⁷.

Особенно существенно здесь отметить, что общение не просто опосредует совместную деятельность людей, деятельность социальной группы и в частности производственного коллектива: оно позволяет презентировать каждому из участников этой деятельности некоторые ее элементы, начиная с цели или задачи деятельности и включая ее структуры (вплоть до операционной), цели отдельных действий, входящих в ее состав, объекты деятельности, используемые в ней орудия (поскольку речь идет об орудийной деятельности), сведения о ситуации, необходимые для обстановочной афферентации, обобщенные сведения о вероятностном опыте отдельных участников деятельности и вообще о психологических особенностях их личности, необходимые для принятия решений коллективом в целом, и т.д. Эта сторона использования общения приобретает исключительную важность в условиях современного труда, весьма специализированного и автоматизированного, все больше переходящего из формы непосредственной коллективности в различные более сложные *по внешности* формы.

²¹⁷ *Slama-Cazacu T. Comunicarea în procesul muncii. București, 1964. Ср.: "Именно при помощи слова сначала, во время разговора, люди одного общества сообщают друг другу ... свои желания... производства" (Тард Г. Общественное мнение и толпа. М., 1902. С. 123).*

Наконец, в условиях совместной деятельности возникает еще и третий социально-психологический аспект использования деятельности общения. Речь идет о различных формах *социального контроля* над деятельностью индивида со стороны социальной группы, коллектива. Общеизвестно, что язык является одной из форм (хотя и не единственной), в которой существуют, передаются и усваиваются индивидом социальные ценности. Но этим его роль отнюдь не исчерпывается, и очень важно, в частности, указать на то, что сам по себе язык тоже представляет определенную норму²¹⁸.

До сих пор мы анализировали использование речевого общения внутри социальной группы. Переходя к использованию его в *межгрупповых* отношениях, укажем на два наиболее характерных случая, где общение оказывается носителем важных социально-психологических функций. Мы имеем в виду использование речи как орудия *идентификации* группы и индивида как члена данной группы (здесь, впрочем, налицо переходный случай от внутригруппового к межгрупповому общению) и как орудия социального обособления и *противопоставления*. Как способ идентификации обычно выступают выбранные, а нередко и кодифицированные, языковые приметы, для обозначения которых целесообразно терминологически использовать общеизвестное слово "пароль". Подобные пароли могут быть отдельными словами или словосочетаниями, фразами и т.д. Примером пароля является широко известное в 30-х годах антифашистское приветствие "Рот фронт!". Употребляя пароль, член группы сознательно заявляет о своей принадлежности к данной группе; таким образом пароль является средством идентификации не только для слушающего, но и для самого говорящего. С другой стороны, в той же функции могут ис-

²¹⁸ Костомаров В.Г., Леонтьев А.А., Шварцкопф Б.С. Теория речевой деятельности и культура речи // Основы теории речевой деятельности. М., 1974.

Психология общения

пользоваться речевые или языковые особенности, возникающие стихийно, как следствие приспособления говорящего к речи окружающих его членов данной группы, не осознаваемые самим говорящим и информативные лишь для слушающего. Такого рода особенности возникают обычно в тех случаях, когда происходит переход человека из одной социальной группы в другую либо в пределах одного и того же общества, либо в порядке ассимиляции другим обществом (например, в условиях иммиграции).

Как способ противопоставления наиболее часто выступают так называемые “тайные языки”, или, что то же, “социальные диалекты” (жаргоны, арго), например, “блатная музыка”. Этот, воровской по своему происхождению, арго широко используется подростками и молодежью именно как средство отделить себя (в социально-личностном отношении) от окружающих взрослых. Не следует думать, что эта функция тождественна предыдущей. Дело в том, что, противопоставляя себя окружающим, подросток не заявляет о своей принадлежности к определенной социальной группе, т.е. особенности его речи не являются паролем; если он и оказывается членом такой группы, то а) эта группа, как правило, неформальна, б) обычно членство в ней никак не связано с языковой спецификой речи ее членов. “Блат” выступает здесь исключительно в негативной, “отталкивательной” роли, что резко отличает этот случай его употребления от первоначальных его функций в воровском “коллективе”.

Наконец, язык (речь) выступает как орудие *коммуникации между группами*. Мы имеем в виду не простое “количественное” изменение характеристик общения, а изменение качественное — межгрупповое общение в условиях современного производства служит для специфических целей и пользуется специфическими средствами. Если межличностное общение, как видно из сказанного выше, детерминировано в значительной мере социально-психологически и — по крайней мере в своих маргинальных функциях — лишь через посредство соци-

альной психологии социологически, то межгрупповое общение в условиях производства есть прежде всего общение, непосредственно ориентированное на *принятие решений* производственным коллективом²¹⁹. Характерно, что в языке, как правило, вырабатываются специфические “подъязыки”, специализированные для подобного межгруппового общения, например, так называемый “канцелярско-деловой стиль”, специфические языковые средства массовой коммуникации²²⁰ и т.д. Межгрупповое общение со всей его социологической и коммуникативной спецификой может осуществляться не в непосредственно коллективной форме: скорее даже напротив — оно обычно как бы проецируется на то или иное лицо, взятое не как личность, а как носитель определенной социальной роли.

Здесь уместно, по-видимому, упомянуть вообще об “обратном” влиянии социальных и социально-психологических функций общения на структуру языка, словарный состав и т.д. Подобное влияние имеет место уже при внутригрупповом общении, хотя это последнее влияет больше на строение высказывания, чем на характер тех единиц, из которых оно складывается. Однако наиболее ярко оно выступает именно в случае межгруппового общения. Далее, особую проблему может представить изучение того, как отражаются в языке и речи такие моменты, как разного рода стратификация общества (классовая, профессиональная, кастовая и т.д.); различные социальные институты, для обслуживания которых нередко возникают специализированные языковые подсистемы типа “языка науки”, “языка права” и т.д.; наконец, социальные отношения внутри групп. Эти последние от-

²¹⁹ *Argyle M. Social Interaction. N.Y., 1969. P. 290 и след.* Значительная часть исследований этой функции общения выполнена в рамках концепции “человеческих отношений”.

²²⁰ *Костомаров В.Г. Русский язык на газетной полосе. М., 1971.*

Психология общения

ражаются прежде всего в системе социолингвистических средств, регламентирующих порядок и формы общения с членами группы, находящимися в различных позициях относительно говорящего. Отступление от этих регламентированных форм общения вызывает огромный социально-психологический резонанс, который и служит мощным орудием санкции группы по отношению к “нарушителю” принятых форм.

Подводя итоги нашему обзору способов использования речевого общения в условиях *реальной* коллективности и прежде всего в коллективной производственной деятельности, укажем, что обычно, анализируя социальные факторы в речевой деятельности, ограничиваются только внешней ее социальной обусловленностью (именно эта и только эта сторона вопроса, изучается, как правило, под флагом проблемы “Язык и общество”). Очень редко обращаются при этом к другой стороне — внутренней социальной обусловленности речи, т.е. ее социальной природе, в частности, в аспекте процесса социализации личности говорящего. Если это и делается, то анализируется исключительно развитие и изменение значений, но никогда личностных смыслов. Между тем именно система смыслов является основным каналом социальной обусловленности речевой (и иной) деятельности²²¹.

Будучи введены в заблуждение смещением внутренней и внешней социальной обусловленности деятельности, многие лингвисты, равно как и психологи речи, проводят жесткое различие между функциями речевого общения в условиях реальной коллективности и в условиях “оторванной” от этой коллективности теоретической деятельности индивида. Думается, что это принципиально неверно, если следовать известному тезису Маркса, что

²²¹ *Леонтьев А.А.* Смысл как психологическое понятие // Психологические и психолингвистические проблемы владения и овладения языком. М., 1969.

“мое всеобщее сознание есть *теоретическая* форма того, живой формой чего является *реальная* коллективность”²²². Общественный, социальный по природе характер деятельности имеет место во всех случаях, когда человек осуществляет специфически человеческую деятельность: “...даже и тогда, когда я занимаюсь *научной* и т.п. деятельностью, даже и тогда я занят *общественной* деятельностью, потому что я действую как *человек*. Мне не только дан, в качестве общественного продукта, материал для моей деятельности — даже и сам язык, на котором работает мыслитель, — но и мое собственное бытие *есть общественная деятельность*”²²³. Это определяет правомерность рассмотрения речевых факторов, влияющих на творческую, теоретическую деятельность индивида, под социально-психологическим углом зрения и распространения на этот случай общих положений, высказанных выше.

Проанализируем деятельность ученого. Нет ни малейшего сомнения, что его деятельность не может осуществляться — особенно в наше время, когда резко увеличился удельный вес коллективности в общем объеме научных исследований и неизмеримо ускорился темп научного развития — в отрыве от общения. Такое общение выступает в его деятельности в нескольких функциях. Начнем с того, что ни один ученый не может не отталкиваться от известного среднего или хотя бы минимального уровня знаний, свойственного данной науке или вообще данной отрасли знания: у него всегда есть “фон”, на котором он работает, и эти фоновые знания он считает аксиоматическими и бессознательно полагает (хотя это и не всегда

²²² Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. М., 1956. С. 590.

²²³ Там же. Не следует отождествлять это положение с похожим на него тезисом “философии практики”, отождествляющим духовную деятельность с продуктивной предметной деятельностью. То, что в них общее, не исчерпывает их сущности.

соответствует действительности), что они имеются у всех коллег и всех читателей его работ. Далее, темп развития науки в целом и темп эволюции научных взглядов (и накопление научных знаний) конкретного ученого чаще всего не совпадают: должен существовать способ как-то приводить второй в соответствие с первым, может быть за счет прямого заимствования и использования “чужой” информации, может быть, за счет отнесения ее в разряд “фоновых” знаний и, образно выражаясь, перепрыгивания через нее. (Наблюдения показывают, что это распространенный случай, особенно у ученых старшего поколения.) Далее, общение необходимо для правильной постановки задач в целях последующего их решения: ясно, что ученый, если он не будет контролировать общением правильность и своевременность постановки решаемых задач, может оказаться через какое-то время просто не нужным обществу²²⁴. Это — координация целей. В научной работе есть и координация средств: это использование общения для обмена научной информацией о методах и технических возможностях анализа. Мне не нужно конструировать заново экспериментальную установку, если в соседнем институте такая же установка уже создана, хотя бы и для другой цели. Мне не нужно планировать исследование какого-то частного вопроса, подчиненного моей основной задаче, если на этот вопрос уже дан исчерпывающий ответ моим коллегой. В научной деятельности общение используется и в функции, соответствующей координации трудовых процессов: это и есть, собственно, главная проблема организации науки, решаемая путем прямого (например, на научных конференциях) и косвенного (через посредство реферативных журналов и т.п.) общения ученых. Здесь необходимо отметить, кстати, важность личного общения ученых для координации их

²²⁴ Это не означает призыва к узкому практицизму. Но даже и среди чисто теоретических задач всегда можно выделить первый эшелон, второй эшелон и, так сказать, обоз.

научной деятельности. Наконец, необходимым звеном деятельности ученого является общественное одобрение, так сказать, санкционирование обществом результатов работы. По-видимому, подобный анализ можно было бы продолжить и дальше, тем более, что сейчас сходными вопросами много занимаются в рамках науковедения. К сожалению, науковедение до последнего времени гораздо больше интересовалось “статикой” научного общения, формами и результатами информации, чем его “динамикой”, реальными процессами и способами такого общения. В частности, крайне недостаточно исследовано формирование и функционирование так называемых “незримых коллективов”, играющих в современной науке огромную роль.

Говоря о роли общения в теоретической деятельности ученого (мы совершенно не исчерпали этой проблемы), мы сознательно оставили в стороне вопрос об общении между научным коллективом и остальным обществом, между наукой и не-наукой, вопрос, приобретающий особенную остроту в связи с заметным ростом интереса общества к науке и распространением научно-популярной и научно-художественной литературы. В сущности, это — проблема межгруппового общения, и, как в любом межгрупповом общении, в нем имеются тенденции как к успешному разрешению возникающих противоречий, так и к своеобразному замыканию в рамках группы, к “языку авгуров”.

Наконец, еще одна функция речевого общения, носящая исключительно социально-психологический характер — это функция *социализации личности*²²⁵. Социализация может быть первичной и вторичной (межличностное и социальное воздействие на уже сложившуюся личность,

²²⁵ При этом мы употребляем сам термин “социализация” чисто условно, следуя в таком употреблении за большинством отечественных социологов. См. напр.: “Человек и общество. Проблемы социализации индивида”. Л., 1971 (Учен. зап. НИИ комплексных социальных исследований ЛГУ, вып. IX).

Психология общения

направленное на изменение уровня знаний и умений, системы ценностей и т.п.). Под первичной социализацией мы будем понимать процесс формирования личности ребенка и подростка в процессе усвоения знаний, умений, норм, ценностей. В ней могут быть выделены три основных компонента.

Во-первых, осуществляется накопление и усвоение *знаний* о действительности, и здесь речевое общение играет бесспорно первенствующую роль, особенно если мы включим в объем речевого общения и процесс восприятия печатного слова — учебника и другой литературы. Общество осуществляет своего рода социальный контроль над уровнем усвоенных индивидом знаний, имеющийся в его распоряжении минимум знаний должен быть достаточным для обеспечения адекватности его деятельности в соответствующей предметной и общественной действительности, для правильной и достаточной ориентировки. Если этого минимума у него нет, возникает система санкций со стороны группы (насмешка, жалость и т.п.), стимулирующая овладение необходимыми знаниями. Объем и характер необходимых знаний, как это видно из сказанного, различен в разных условиях: деревенский мальчик знает многое из того, что не нужно городскому и о чем этот последний не имеет ни малейшего понятия, и наоборот.

Осуществляется, во-вторых, формирование *умений*, способностей, необходимых для того, чтобы производить саму эту деятельность. Формирование их тоже находится под социальным контролем. И формирование знаний, и формирование умений может происходить при разных видах контроля. Минимум того и другого обеспечивается бессознательным ощущением своей “неполноценности” — отсюда простейший мотив овладения таким минимумом. Дальнейшее овладение связано уже с иными мотивами, достаточно сложными и обычно прямо и сознательно диктуемыми обществом — мотивами социального и познавательного плана.

В процессе общения ребенка или подростка со взрослыми осуществляется, однако, еще и третий процесс — это *воспитание*, т.е. формирование системы социальных установок, норм, ценностей, одним словом, — формирование *ценностной ориентации личности*²²⁶. Воспитание осуществляется опять-таки в процессе общения и невозможно без него. И чем более сложные аспекты личности мы “настраиваем”, тем большую роль здесь играет именно речевое общение. В раннем возрасте ребенок гораздо больше получает в этом плане из прямого подражания, чем из словесного воздействия. Взрослея, он начинает ориентироваться на речевые санкции (одобрение или неодобрение) и затем уже — на прямую передачу определенных мнений, убеждений, установок.

Каковы те пути, по которым мы, взрослые, осуществляем процесс первичной социализации ребенка? Как вскользь уже было отмечено, это отнюдь не только речевое общение — известно, что даже такое простейшее умение, как умение вбить в доску гвоздь, невозможно сформировать “теоретически” (мы имеем в виду, конечно, не необходимость для ребенка самому производить соответствующее действие, что тем более очевидно, а невозможность для него получить необходимую для этого информацию исключительно речевым путем, без прямого показа). Однако в настоящей работе мы ограничиваемся только анализом речевого общения. Даже и в его рамках мы имеем по крайней мере четыре связанных, но относительно независимых пути, по которым идет первичная социализация.

Уже при усвоении самого языка (которое является, конечно, частью первичной социализации) ребенок получает в готовом виде некоторые характерные для данно-

²²⁶ Как правильно подчеркивает Л.П. Буева, такая ориентация является всегда предварительной: она становится личной установкой лишь при совпадении потребностей, интереса, опыта личности с общественными потребностями и социальным опытом (Буева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968. С. 100).

го общества (данной культуры) способы осмысления и категоризации предметной и общественной действительности²²⁷. Например, у африканцев хауса имеется расчлененная система обозначения частей суток — “предрассветные сумерки”, “рассвет”, “время непосредственно перед восходом”, “восход”, “время от восхода до 7 час. утра” и т.д. У австралийцев аранда молодые люди между 10 и 30 годами разделяются на четкие возрастные группы, имеющие особые названия, в зависимости от того, какие посвятельные церемонии они уже прошли, и т.д. Все эти особенности осмысления действительности, корни которых лежат в особенностях общественной практики данного народа, воспринимаются каждым отдельным членом общества как нечто априорно данное, императивное, как атрибут действительности; для хауса день так же “естественно” состоит из нескольких десятков временных отрезков, как для европейца он распадается на утро, день, вечер и ночь.

Второй путь наиболее обычен — это передача знаний, умений и т.д. не *через* язык, а *при помощи* языка, в языковой форме. На нем нет необходимости специально останавливаться, так как в этом звене обучение и есть общение, оно не специфично. Зато очень специфичен и, насколько нам известно, весьма мало изучен третий путь. Это формирование при помощи языка таких относительно простых умений, навыков, отчасти установок, которые, не будучи в прямом смысле речевыми, обеспечивают возможность и успешность более сложных аспектов социализации. Например, обучая ребенка грамоте и в дальнейшем грамматике, мы формируем у него определенные умения анализа, которые в дальнейшем используются им при овладении неязыковым материалом.

²²⁷ Не следует отождествлять этот тезис с известным положением о влиянии языка на строй мышления и способ поведения человека, отстаиваемым сторонниками так называемой “гипотезы Селира — Уорфа”.

На четвертом пути мы вскользь остановились выше. Это формирование личностных смыслов через посредство языковых значений, процессы смыслообразования через речевое воздействие.

Социальные (и социально-психологические) функции речевого общения соответствуют наиболее общим характеристикам проблемной ситуации общения. Можно, однако, сделать дальнейший шаг в сторону конкретизации, поставив вопрос уже не о функциях речевого общения, а о функциях речи, т.е. о еще более мелких целевых модификациях речевых актов. Сюда относятся такие функции, как поэтическая, функция “марки” (номинативная), экспрессивно-эмоциональная, диакритическая функция и т.п. Эти функции нередко обслуживаются специализированными речевыми формами (формами речи): отсюда такое понятие, как “поэтическая речь”. Однако в практике общения широко распространены окказиональные замены речи в этих функциях другими коммуникативными средствами²²⁸.

Будучи генетически менее тесно связаны с потребностями общества и отдельных социальных групп и институтов, функции речи тем не менее социально фиксированы: они не возникают, так сказать, *ad hoc*, и человек, вступающий в общение и производящий предварительную ориентировку, в ходе этой ориентировки как бы проецирует на имеющуюся ситуацию стереотипы общения, приспособленные для той или иной цели, функционально специализированные.

Но цель общения может выступать и в форме, менее определенно детерминирующей сам процесс общения. Примером такой обусловленности являются выделенные Н.Д. Арутюновой и А.Р. Балаяном различные коммуникативные аспекты диалога, определяющие его лингвистическую структуру. В качестве основных таких аспек-

²²⁸ Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность. М., 1969. С. 29—42.

тов, позволяющих дать наиболее общую классификацию видов диалога, выделяются два типа диалога — диктальный (или информативный) и модальный. “Вокруг этих двух полюсов формируется весь спектр установок — психосоциальных основ реплицирования. Спектральное разнообразие установок представляет собой функционально-коммуникативную основу диалога. Оформление установки в виде конкретных программ реплицирования позволяет говорить о существовании определенных *тактик* диалогического поведения”²²⁹. Модальное реплицирование может быть по своей установке полемическим и унисонным, диктальное — выясняющим и уточняющим, а эти подвиды в свою очередь позволяют дальнейшие модификации.

Наконец, целевой аспект общения может быть связан с возникающими в той или иной конкретной ситуации групповыми целями, так или иначе отражающимися в мотивах и целях члена группы и учитываемыми им в ходе ориентировки. Эта сторона общения рассматривается нами в следующем параграфе.

§ 3. Групповые и ролевые факторы ориентировки в процессе общения

Пионером в изучении социально-групповой обусловленности коммуникации и интеракции является американский психолог Р. Бэйлс, которому принадлежат основополагающие исследования в этой области. Главнейшим результатом их явилось, во-первых, открытие тесной зависимости между задачами взаимодействия и типом общения в группе; во-вторых, выявление основных детерминант внутригруппового общения.

²²⁹ *Балаян А.Р.* Основные коммуникативные характеристики диалога: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1971. С. 6.

Первой из таких детерминант является *структура группы*, в частности наличие или отсутствие лидера. Уже Р. Бэйлс показал, что в группах, не имеющих формального лидера, возникает как бы двойное лидерство, причем оба лидера дополняют друг друга: один из них — лидер *взаимодействия*, обеспечивающий достижение совместной цели, другой — лидер *общения*, организующий информационные процессы в группе²³⁰. В формальных группах поведение направляется их “официальной” структурой; по данным Стейнера²³¹, такие факторы, как точность восприятия, “жизненно важные для неформальных групп, могут быть не существенными и даже дисфункциональными в системе структурированных ролей, присущих формальным организациям. Нельзя игнорировать в этой связи меру неформальной организации внутри организации формальной. Действительно, частые отступления от формальных каналов коммуникации суть один из лучших признаков неспособности формальной организации эффективно функционировать или удовлетворять эмоциональным потребностям своих членов”²³².

В этой связи встает проблема так называемых “коммуникационных сетей”. Она впервые была поставлена Э. Бевеласом²³³, экспериментально показавшим неоптимальность формальных организаций с точки зрения эффективности коммуникативных процессов. Из более поздних работ в этом направлении можно назвать

²³⁰ Bales R. The Equilibrium Problem in Small Groups //Working Papers in the Theory of Action. N.Y., 1953. Из других известных работ Бэйлса назовем здесь: Interaction Process Analysis. Cambridge (Mass.), 1950.

²³¹ Steiner J. Interpersonal Behavior as Influenced by the Accuracy of Social Perception //Psychological Review. 1955. Vol. 62.

²³² McLeod J.M. The Contribution of Psychology to Human Communication Theory //Human Communication/Ed.by F.E.X. Dance. N.Y., 1967. P. 216.

²³³ Bavelas A. Communication Patterns in Task-Oriented Groups // Journ. Amer. Soc. Acoust. 1950. Vol. 22.

исследования Г. Ливитта, М. Мулдера, а также Дж. Хейзе и Дж. Миллера. Ливитт, в частности, показал, что при сопоставлении двух типов коммуникативных сетей — “кольца”, где каждый из пяти коммуникантов может общаться только со своим соседом, и “звезды”, где каждый из четырех коммуникантов может общаться с пятым (и наоборот), но не друг с другом, — “звезда” более эффективна с точки зрения быстроты достижения объективного результата; но “кольцо”, хотя оно требует большего объема сообщений и генерирует больше ошибочных решений, обеспечивает большее единство группы²³⁴. Хейзе и Миллер исследовали влияние разных типов задач на функционирование коммуникативных сетей и показали, что для различных целей оптимальны различные типы сетей²³⁵. Отсюда логично следует отказ в ряде работ последних лет от использования самого понятия “коммуникативной сети” как рабочего понятия и противопоставление коммуникативной сети (как “набора материальных возможностей коммуникации”) и реальной *коммуникативной структуры* (“набор коммуникаций, действительно функционирующих в группе”), проводимое, в частности, К. Фламаном²³⁶ и Я. Яноушком.

Поскольку эффективность коммуникации в различных типах коммуникативных сетей в значительной, если не в решающей мере определяется возможностями каж-

²³⁴ *Leavitt H.* Some Effects of Certain Communications Patterns on Groups Performance//Journ. of Abnorm. and Soc. Psychology. 1951. Vol. 46, № 1.

²³⁵ *Heise G.A., Miller G.A.* Problem solving by small groups using various communication nets//Journ. of Abnorm. and Soc. Psychology. 1951. Vol. 46, № 3. Ср. *Guetzkow G., Simon H.A.* The Impact of Certain Communication Nets upon Organization and Performance in Task-Oriented Groups//Management Science. 1955. Vol.1, № 3—4.

²³⁶ *Flament C.* Reseaux de communication et structures de groupe. Paris, 1965.

дого отдельного коммуниканта, его навыками общения и его представлениями о группе и ее цели, постольку стереотипы поведения и общения, а также экспектации, во всяком случае в формальных группах, диктуются в очень большой степени *социальными ролями* коммуникантов. Это — особая проблема, нуждающаяся прежде всего в точном определении самого понятия социальной роли применительно к данному случаю. Остановимся на этой группе детерминант общения.

Понятие социальной роли анализировалось неоднократно в отечественной социологической и социально-психологической литературе, не говоря уже о переводных работах²³⁷. Не повторяя здесь этого анализа, лишь изложим кратко основные, с нашей точки зрения, его результаты.

За понятием роли стоят три связанных, но гетерогенных понятия: 1) роль как сумма требований, ассоциированных с данной позицией, или, что то же, — система ролевых предписаний (ролевых ожиданий); 2) роль как понимание индивидом того, что от него ожидается, т.е. “интернализованная роль”; 3) роль как реальное действие в данной позиции, т.е. ролевое поведение²³⁸. В первом смысле роль есть понятие социологическое, система так понимаемых ролей конституирует личность как категорию социологии²³⁹. Роль в третьем смысле — это шаблон поведения²⁴⁰, и именно так прежде

²³⁷ Иностранная литература проблемы обобщена в статье: *Левитов Н.Д.* “Теория ролей” в психологии//Вопросы психологии. 1969. № 6. Важнейшая советская литература приводится далее в сносках.

²³⁸ *Беляев Э.В., Шалин Л.Н.* К понятию “роль” в социологии// Социальные исследования. Вып. 7. М., 1971. С. 184—185; *Кречмар А.* О понятийном аппарате социологической концепции личности//Социальные исследования. Вып. 5. М., 1970. С. 80—81.

²³⁹ *Наумова Н.Ф.* Проблема человека в социологии//Вопросы философии. 1971. С. 60.

²⁴⁰ *Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1969. С. 44 и далее.

всего трактуется роль интеракционалистами²⁴¹. Для нас существенна роль₂, т.е. интернализированная роль, ибо как раз она, т.е. представление человека о ролевых ожиданиях, является наряду с другими факторами содержанием предречевой ориентировки в общении.

От роли следует отличать позицию, определяющую ролевые ожидания к данному человеку в данной ситуации.

Интернализированная роль определяется как “внутреннее определение индивидом своего социального положения и его отношение к этому положению и вытекающим из него обязанностям”²⁴². По словам того же автора (И.С. Кона), “одна и та же социальная роль по-разному воспринимается, переживается, оценивается и реализуется разными людьми. Здесь сказываются как индивидуально-психологические особенности личности (ее темперамент, характер, склонности), так и усвоенные ею социальные установки, ценностные ориентации и т.п. Межиндивидуальный ролевой анализ должен быть дополнен интериндивидуальным подходом, позволяющим перейти от структуры взаимоотношений данного индивида с другими к его внутренней психологической структуре, одним из элементов которой является интернализированная роль”²⁴³. Отсюда И.С. Кон переходит к категории интереса, о чем мы скажем ниже. Но так или иначе получается именно переход “снаружи” “внутри”, интернализированная роль является как бы отражением ролевых предписаний в зеркале личности.

Другое определение интернализированной роли, данное А. Кречмаром, представляется нам методологически более точным. Он правильно подчеркивает, что “интернализированная роль” всегда соотносится с “ролевым пред-

²⁴¹ *Беляев Э.В., Шалин Д.Н.* Указ. соч.; *Кон И.С.* Социология личности. М., 1967. С. 23; *Божович Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968. С. 114—115.

²⁴² *Кон И.С.* Указ. соч. С. 25.

²⁴³ Там же. С. 26.

писанием” и “ролевым поведением”. Лишь в этой связи понятие “интернализованная роль” приобретает методологическое значение: оно позволяет характеризовать *степень идентификации личности с заданными ей нормами и требованиями*. Понятие “интернализованная роль” характеризует сознание личности как бы в ситуативном плане, с точки зрения отношения к определенным ролевым предписаниям. Понятие “интернализованная роль” по сути дела характеризует индивида не как целостную личность, а скорее как функционера²⁴⁴. Отсюда А. Кречмар логически приходит к утверждению о необходимости введения в аппарат теории личности более широкой категории, каковой у него является ценностная ориентация личности, позволяющая “теоретически фиксировать *“сверхситуативную” целостность личности*” (курсив наш. — А.Л.)²⁴⁵.

Однако А. Кречмар оставляет совершенно открытым вопрос о том, чем же детерминируется, благодаря чему возникает сама эта ценностная ориентация, и сводит ее к зафиксированной в качестве стабильного регулятора поведения системе знаний и системе жизненного опыта. Поэтому здесь его понимание нуждается в серьезных коррективах.

Начнем с того, что “разведем” это понятие и его источник — структурно-функциональное понятие “ценностных ориентаций”, соотнесенное с ценностными стандартами и “мотивационными ориентациями” и в конечном счете понимаемое Т. Парсонсом как “ориентации на ориентации”²⁴⁶. Мы, вслед за А. Кречмаром, рассматриваем ценностную ориентацию как некоторую глобальную психологическую характеристику личности, отнюдь не распадающуюся на отдельные ситуативно обусловленные

²⁴⁴ Кречмар А. Указ. соч. С. 85—86.

²⁴⁵ Там же. С. 86.

²⁴⁶ Хорошее описание этого понятия см.: Любимова Т.Б. Понятие ценности в буржуазной социологии//Социальные исследования. Вып. 5. М., 1970.

компоненты. Поэтому нельзя согласиться и с трактовкой ее в книге И.С. Кона, который вводит следующее понятие *ориентации*: “это целая система установок, в свете которых индивид (группа) воспринимает ситуацию и выбирает соответствующий образ действий”²⁴⁷. Такое понимание в сущности сводит проблему к выбору реакции на ту или иную ситуацию — стимул, а ценностную ориентацию представляет как систему критериев такого выбора. Характерно, как трактуются И.С. Коном некоторые другие психологические понятия. *Установка* определяет “отношение группы или индивида к какому-либо объекту, а также и самый способ его восприятия. Установка — состояние готовности к определенной активности, способной удовлетворить ту или иную потребность”. *Мотив* обозначает субъективное отношение человека к своему поступку, сознательно поставленную цель, направляющую или объясняющую поведение. Мотивы зависят как от особенностей индивида, так и от конкретной ситуации и могут быть противоречивыми и непоследовательными”²⁴⁸. Наконец, *интерес* понимается вслед за А.Г. Здравомысловым как некое глобальное понятие, обусловленное социальным положением лица, преломляющееся в системе мотивов, установок и ориентаций²⁴⁹. В сущности, единственной “глобальной” категорией, представляющей личность как целое, здесь является интерес; но именно эта категория и не имеет у И.С. Кона (как и у других авторов-социологов) реального психологического содержания, это именно “переходная” категория, “мостик”, введенный, чтобы связать интраиндивидуальное с интериндивидуальным. Все же прочие категории ситуативно детерминированы, они “выпадают” из целостной картины личности.

²⁴⁷ Кон И.С. Социология личности. М., 1967. С. 28.

²⁴⁸ Там же. С. 27—28.

²⁴⁹ Здравомыслов А.Г. Проблема интереса в социологической теории. Л., 1964.

Отталкиваясь от поведения человека в конкретной ситуации и от восприятия им этой ситуации, нельзя “построить” целостную личность, как это стремятся сделать И.С. Кон, А. Кречмар и огромное большинство других авторов, идущих к понятию личности от социологии и социальной психологии²⁵⁰.

Личность есть определенная иерархическая структура человеческих отношений, общественных по своей природе. Она “представляет собой систему иерархий с выделением ведущих жизненных мотивов, жизненных целей”²⁵¹. Эти мотивы подчиняют себе другие мотивы и цели и формируют для человека личностный смысл его действий, их целей и условий. Формировать деятельность — это одновременно “формировать мотивы деятельности, от которых зависит ее личностный смысл для человека, ее место во внутренней структуре его личности. С некоторыми оговорками можно сказать, что формирование мотивов есть формирование самой личности. Укажите, каковы мотивы деятельности человека, какие из них являются ведущими, какова их иерархия (т.е. какова “мотивационная структура”), и вы получите важнейшую характеристику личности”²⁵².

Эта характеристика и называется Л.И. Божович и ее сотрудниками “направленностью личности”.

Направленность личности определяет целостность этой личности и обеспечивает ее устойчивость. “Наиболее глубокой, фундаментальной является характеристика направленности с точки зрения отношения человека к себе и к обществу. В зависимости от того, что побуждает человека — мотивы личной заинтересованности или мотивы,

²⁵⁰ В этом отношении особенно характерен сборник “Социологические исследования”. Тбилиси, 1971.

²⁵¹ Леонтьев А.Н. Некоторые психологические вопросы воздействия на личность//Проблемы научного коммунизма. Вып. 2. М., 1968. С. 33.

²⁵² Там же. С. 39.

Психология общения

связанные с интересами других людей, строятся и все другие особенности его личности: интересы, черты характера, стремления и переживания. Более того, от направленности личности зависит не только комплекс характерных для данного человека качеств, но и внутреннее строение каждого присущего ему качества.

Нельзя произвольно отсекал изучаемое явление (процесс, свойство, качество) от личности в целом, от ее направленности, от системы ее отношений к действительности, от ее переживаний и поступков. Необходимо постоянно иметь в виду то, какую функцию изучаемое психическое явление выполняет в сложной системе взаимодействия человека с окружающей его действительностью²⁵³.

Направленность личности, согласно П.М. Якобсону, может проявляться не только в собственно мотивах и потребностях, но и в особенностях интересов, целей, в установках личности и т.п.²⁵⁴. Схожее понятие предлагает (хотя недостаточно раскрывает его) Б.Д. Парыгин под названием «динамической структуры личности»²⁵⁵. Ценные мысли, близкие к изложенному выше пониманию, можно найти также в работах Л.И. Анцыферовой и статье Е.В. Шороховой²⁵⁶, а также в многочисленных

²⁵³ *Божович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968. С. 422, 423. См. также: *Неймарк М.С.* Об экспериментальном изучении направленности личности // Вопросы психологии. 1963. № 1; *Якобсон П.М.* Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969. С. 178—179.

²⁵⁴ *Якобсон П.М.* Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969. С. 186.

²⁵⁵ *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М., 1971. С. 119. См. также: *Петровский А.В.* О психологии личности. М., 1971.

²⁵⁶ *Анцыферова Л.И.* Личность и деятельность // Проблемы личности: Материалы симпозиума. М., 1969 (Особенно о взглядах Г.Олпорта); *Шорохова Е.В.* Некоторые методологические вопросы психологии личности // Там же.

работах В.Н. Мясищева, обосновывающего “психологию отношений”.

Понимая целостную личность как фиксированную структуру отношений человека к действительности, другим людям и самому себе, определяющую набор конкретных действий и взаимодействий, осуществляемых им, мы можем подойти с этой точки зрения и к проблемам общения, органически включая эти проблемы в круг проблем, связанных с личностью и ее направленностью. Подобный подход, направленный на вскрытие того, “какую функцию изучаемое психическое явление выполняет в сложной системе взаимодействия человека с окружающей его действительностью” (Л.И. Божович), предполагает прежде всего подход к общению с точки зрения тех социальных потребностей, которые она удовлетворяет с точки зрения *социальных мотивов* общения, диктуемых спецификой отношений личности к действительности. Именно здесь, добавим в скобках, и лежит действительный ключ к генезису “потребности общения”.

М. Аргайл²⁵⁷ выделяет 7 подобных мотивов, реальное функционирование которых определяется направленностью данной личности. Сюда относятся:

1. Несоциальные потребности, опосредуемые социальным поведением, в частности общением, и выражающиеся в нем. Очевидно, что этот мотив (или группа мотивов) наименее непосредственно связан с направленностью личности, с ее ведущими мотивами; личность здесь выступает прежде всего как своеобразный “фильтр”, в большей или меньшей степени допускающий актуализацию несоциальных потребностей во взаимодействии (интеракции) и общении людей.

2. Потребность в зависимости, так сказать, потенциальная конформность. Эта потребность, особенно

²⁵⁷ *Argyle M. The Psychology of Interpersonal Behavior. London, 1967. P. 20—30.*

ясно проявляющаяся в детском возрасте по отношению к родителям и другим взрослым, имеет корреляты в виде потребности в доминировании (см. ниже); нередко одна и та же личность (так называемая личность “авторитарного” типа) проявляет ту или иную потребность в зависимости от конкретной ситуации общения и взаимодействия. Солдафон потому и солдафон, что он груб с подчиненными и проявляет с ними свою власть, но в то же время свыше меры почтителен к начальству и ест его глазами.

3. Потребность в аффилиации. Это — потребность в духовном или чувственном контакте с другими людьми, характерная для экстравертных личностей. Понятия “общности” и “согласия” связаны, по-видимому, прежде всего, именно с этим видом социально-коммуникативных потребностей. Экспериментальные данные свидетельствуют, что для каждого человека относительно любого другого существует определенный “уровень интимности” (развивающийся во времени), достижение которого удовлетворяет потребность в аффилиации. Есть люди (интраверты, особенно параноиды), у которых потребность в аффилиации практически отсутствует: они никогда не вступают в общение ради общения — оно у них детерминируется всегда либо прагматически, необходимостью достижения конкретной некоммуникативной цели, либо другими социальными потребностями.

4. Потребность в доминировании. Она, по Аргайлу, включает в себя потребность во власти (контролировать поведение других) и в уровне признания (быть предметом восхищения и т.п.). Люди с высоким уровнем мотивов этого типа часто принимают участие в “борьбе за позицию”, из них формируются карьеристы.

5. Сексуальная потребность — это своего рода аффилиативная потребность, направленная на лиц противоположного пола.

6. Потребность в агрессии²⁵⁸, более, чем другие потребности, определяемая аффективными факторами.

7. Потребность в самопознании и самоутверждении.

Все эти потребности не являются врожденными. Они — как социальные потребности (ибо, конечно, хотя сексуальное влечение имеет чисто биологические корни, но оно образует социальные потребности разного типа и разной силы в зависимости от конкретного общества, социальной позиции и т.п.) — складываются, как правило, в детстве, в ранней юности²⁵⁹, формируя характер и накладываясь на определенные задатки. Между ними существует определенная взаимозависимость: личность можно охарактеризовать по двум статистически независимым параметрам координат²⁶⁰ (зависимость — доминирование и степень аффилиации, включая сексуальный ее аспект). Агрессия обычно связана с низким уровнем аффилиации.

Приведенная схема Аргайла, по-видимому, нуждается в некоторых коррективах. Во-первых, из нее фактически выпало то, что можно назвать “прагматическими” мотивами, если только не включать их в первую потребность (которая в таком случае разрастается до почти всеохватывающих размеров). В сущности, это даже не прагматические мотивы, а прежде всего потребности, объективированные в том или ином резуль-

²⁵⁸ Интереснейшие данные о социологических фактах агрессивности приводит М. Мид: *Mead M. Sex and temperament*. N.Y., 1935. См. также: *Brown R. Social Psychology*. N.Y.; L., 1965. P.164—172; *Argyle M. Social Interaction*. N.Y., 1969. P. 45—47.

²⁵⁹ Ср. в этой связи проведенный *Е.И. Матецкой* анализ мотивов интеракции у дошкольников, в ходе которой осуществляется коммуникация на иностранном языке: это “стремление детей к самовыражению, самоутверждению, к контакту с окружающими, к познанию” / (Речевая игра на занятиях английским языком в детском саду: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1971. С. 10).

²⁶⁰ *Foa U.G. Convergences in the analysis of the structure of interpersonal behavior*//*Psychological Review*. 1961. Vol. 69.

тате продуктивной совместной деятельности. Во-вторых, Аргайл не предусмотрел “альтруистических” социальных потребностей: его схема описывает лишь те социальные потребности, ту социальную мотивацию, которая, так сказать, “замкнута на себя”. Но человек может вступать в общение, вообще осуществлять социальное поведение, и не имея никаких “эгоистических” мотивов, а думая лишь об интересах и пользе другого человека или общества в целом. Это, собственно говоря, — высшая ступень социальной мотивации. Наконец, в-третьих, в классификации Аргайла не отразились познавательные мотивы.

Что касается последних, то здесь интересно привести данные Уэкмана²⁶¹. Он выделяет в когнитивно ориентированном общении три переменных: 1) когнитивное согласие; 2) конгруэнция (сходство моего знания и моей модели знания собеседника); 3) точность (сходство моей модели знания собеседника и самого этого знания). Эксперименты, осуществленные Уэкманом и Битти на случайных диадах, Чэффи и Маклеодом на супружеских парах и Ньюкомом — на студентах-соседах по общежитию, дали совпадающие результаты: эффектом когнитивно ориентированной коммуникации является в основном рост точности, т.е. человек общается, так сказать, не проективно, а адаптивно, он стремится прежде всего побольше узнать о той информации, которая есть у другого человека.

Вероятно, социальные потребности, определяющие интеракцию и общение, можно грубо разделить на три основных типа: а) потребности, ориентированные на объект или цель взаимодействия; б) потребности, ориентированные на интересы самого коммуникатора; в) потребности, ориентированные на интересы другого человека или общества в целом. В реальном социальном поведении человека всегда выступают все три типа

²⁶¹ *Wackman D.B.* Interpersonal communication and co-orientation. *Отд. оттиск.*

потребностей, будучи, однако, иерархизованы по-разному и занимая различный объем²⁶².

Характер и “социальная техника” (средства) общения (которой далее будет посвящен особый параграф) коренным образом меняются в зависимости от того “уровня личности”, который детерминирует его общение. Когда мы говорим о том, что социальная роль существенна для общения, это само по себе бессодержательное утверждение: за ним может стоять детерминация очень различного характера. Напомним, что по Сарбину, одному из создателей теории ролей в современной психологии²⁶³, для адекватного исполнения социальной роли требуются три условия: а) знание этой роли; б) наличие мотивации, адекватной этой роли (социологи, пишущие о ролях, обычно упускают из виду этот момент!) и в) наличие навыков и умений, обеспечивающих исполнение данной роли. Уже если опираться на эту схему, можно говорить об общении, определяемом *знанием* роли, но внутренне не мотивированном (в этом смысле в американской социальной психологии иногда говорят о “стилизованности” роли) — человек общается так, как от него ожидают, но не более того; об общении, определяемом *единством знания* роли и внутренней *социальной мотивации*; наконец, об общении, пользующемся адекватной данному виду общения “социальной техникой”, и общении при помощи неадекватных или не полностью адекватных средств. Далее, общение может осуществляться на уровне *позиций* и на уровне *личностей*, находящихся в этих позициях (ср. выше о формальных и неформальных группах и организациях); в этом смысле можно разделять “традиционное” (позиционно обусловленное) и “уникальное” (личностно обусловленное) общение²⁶⁴.

²⁶² Ср. классификацию мотивов общения у Ньюкома и его соавторов: *Newcomb Th., Turner R., Converse Ph. Psychologia społeczna*. Wrocław, 1970. P. 213.

²⁶³ *Sarbin Th. Role theory//Handbook of Social Psychology*. 1954. Vol. I. Reading (Mass.).

²⁶⁴ *Borden G.A., Gregg R.B., Grove Th. G. Speech behavior and human interaction*. Englewood Cliffs. 1969. P. 108.

Существует удачная, на наш взгляд, попытка дать более расчлененную классификацию видов общения в этом плане, принадлежащая Б.Х. Бажнокову. Он разделяет четыре ситуации общения: совместностную, групповую, смысловую и институционную. “Обращение в трамвае к незнакомому человеку с просьбой “оторвать билетик” осуществляется на базе совместностной ситуации, разговор инженеров на производственные темы — на базе групповой, беседа влюбленных — на базе смысловой и, наконец, общение личности с некоторым множеством лиц от имени какой-либо социальной группы, класса, учреждения — на базе институционной”²⁶⁵. См. у Д.П. Кашмана разграничение социетальной (институционной), организованной (ролевой), групповой и межличностной форм коммуникации²⁶⁶.

Естественно, что люди не могут полностью детерминировать свое общение только позиционно; однако фиксированные позиции облегчают коммуникации в определенных случаях (например, в диадическом, т.е. парном общении) и образуют тот психологический “фон”, о котором мы неоднократно говорили выше как о необходимом условии для общения²⁶⁷. Ниже мы будем говорить, вслед за Яноушком,

²⁶⁵ Бажноков Б.Х. Психолингвистические проблемы речевого общения (лично и социально ориентированное речевое общение): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1973. С. 11. Интересно, что еще Г. Тард (Общественное мнение и толпа. М., 1902. С. 78) различал “разговор обязательный” и “разговор произвольный”.

²⁶⁶ Cushman D.P. The Development of Interpersonal Communication Theory (Mimeo). 1972. P. 3—4.

²⁶⁷ Причем такое облегчение существенно по крайней мере в 3-х аспектах. Во-первых, с личностной точки зрения (для определенного типа личности традиционное общение легче осуществить, а уникальное — крайне сложная задача). Во-вторых, с точки зрения места в общем корпусе общения (даже самый “аффилиативный”, коммуникабельный человек не может строить все свое общение по уникальному типу). В-третьих, традиционное общение существенно с социологической точки зрения: это формальное общение.

об “обмене ролями” как необходимом компоненте межличностной (лично ориентированной) коммуникации; “позиционное общение” как раз и обеспечивает такой обмен, ибо содержание роли обоюдно известно. Доктор знает, с чем может прийти к нему пациент; пациент знает, чего ожидать от доктора. Но встретившись в гостях, два ранее незнакомых или малознакомых человека вынуждены “прощупывать” друг друга, стараясь составить представление о собеседнике и найти с ним общий язык и общее направление беседы. (Такого рода общению можно и следует активно учить. Впрочем, есть тип личности, которому недоступен этот род общения, вырождающийся в таком случае в мучительный труд — это тот тип, которому чужды аффилиативные потребности.)

Существует большое число частных экспериментальных исследований, в которых прослежено влияние тех или иных индивидуальных (особенно связанных с типом высшей нервной деятельности) и — более широко — вообще личностных факторов на эффективность общения²⁶⁸. Однако проблема личности как целостного образования и роли ее направленности в общении еще не получила адекватного раскрытия в психологическом эксперименте.

Таким образом, предречевая ориентировка предполагает — помимо учета групповой структуры — обязательный учет ролевых ожиданий на разных уровнях детерминации и организации ролевого поведения. Однако эти ролевые ожидания отнюдь не выводимы непосредственно из системы социальных ситуаций или социальных позиций, они восходят к проблемам “сверхситуативной” или, лучше сказать, внеситуативной, целостной личности, т.е. в конечном счете к различной *направленности личности*, определяющей выборы различных социальных мотивов

²⁶⁸ В неоднократно цитированном сборнике тезисов “Общение как предмет теоретических и прикладных исследований” (Л., 1973) этим вопросам посвящены, например, тезисы А. Т. Губко, И. Н. Гурвича, Б. А. Ильюк, Ю. Л. Ханина.

Психология общения

общения²⁶⁹. Кроме того, ролевая обусловленность общения различна в зависимости от того, каковы конкретные *психологические механизмы* такой обусловленности, ее “психологическая глубина”.

В этом отношении особый интерес представляет теория личностно обусловленных “стилей взаимодействия”, развиваемая в современной зарубежной психологии общения. Так, К. Эдвардс экспериментально выделил три подобных стиля: 1) кооперативный, характеризуемый “восприимчивостью к потребностям других и их пониманием и решением социальных конфликтов путем “самопожертвования”; 2) инструментальный, который “отражает стремление разрешать ситуацию путем ее структуризации” с опорой на социальный престиж, сходство интересов и традиционные формы общения и взаимодействия; 3) аналитический, когда имеет место “тенденция оперировать с людьми и ситуациями через понимание ситуационных и межличностных факторов и вскрытие детерминант деятельности, иных, чем существующие или принятые”²⁷⁰. Думается, что эта теория могла бы быть предметом специального рассмотрения в отечественной психологии общения.

Возвращаясь к анализу различных социологических детерминант общения, в качестве следующей группы таких детерминант можно назвать *объем* (size) группы. Чем группа больше, тем обычно более формализовано обще-

²⁶⁹ Ведь “реальные социальные функции (роли) личности существуют прежде всего в практических отношениях, в содержании различных видов деятельности, в объективных потребностях ее развития, с одной стороны, и в различных духовных образованиях, более или менее адекватно выражающих практические потребности, — с другой” (*Буева Л.П.* Проблема деятельности личности в марксистской и буржуазной социологии // *Исторический материализм как теория социального познания и деятельности.* М., 1973. С. 36).

²⁷⁰ *Edwards C. N.* Interactive styles and social adaptation // *Genetic Psychology Monographs.* 1973. Vol. 87. P. 132—133.

ние. Наиболее неформальное, "интимное" общение характерно для диады — двух лиц. Мы специально остановимся на таком "интимном" общении ниже в связи с социальной "техникой" общения. Многие данные говорят о том, что оптимальным с точки зрения эффективности общения числом членов группы является 4—6 человек²⁷¹. Далее идет личностная и социальная *гомогенность* группы. Интуитивно ясно, что гетерогенные группы дают большую вероятность конфликта и менее легко приходят к согласию. Однако гетерогенность некоторых характеристик (индекс социализации по ММРІ) дает обратный результат, повышая эффективность общения²⁷².

Следующая группа детерминант, связанная с предыдущей — это *знание* членов группы и об их личностном *сходстве*. В этом плане особенно интересны работы Т. Ньюкома²⁷³, показавшего, что такое знание очень облегчает интеракцию и коммуникацию внутри группы. Для нас эта группа детерминант существенна потому, что она более непосредственно используется в процессах предречевой ориентации.

Еще более существенны для нас детерминанты, связанные с *установкой* на дальнейшую *коммуникацию*. Роль ожидаемой коммуникации в успешности внутригруппового общения неоднократно исследовалась²⁷⁴. Эксперимент близкого характера, направленный на исследование психологических различий личностно ориентированного

²⁷¹ Giffin K. The study of Speech Communication in Small Group Reseach//Zanguage Behavior. Hague; Paris, 1970. P. 145.

²⁷² Lerea L., Goldberg A. The Effect of Socialization upon Group Behavior//Speech Monographs. 1961. Vol. 28.

²⁷³ Newcomb Th. The Acquaintance Process. N.Y., 1961; Stabilities Underlying Changes in Interpersonal Attraction//Journal of Abnorm. and Soc. Psychology. 1963. Vol. 66.

²⁷⁴ McLeod J. The Contribution of Psychology to Human Communication Theory//Human Communication/Ed.by F.E.X. Dance. N.Y., 1967. P. 218.

Психология общения

и социально ориентированного общения, был осуществлен в 1972 году под нашим руководством аспирантом Б.Х. Бгажноковым и студентами факультета психологии МГУ М. Мдивани и Т. Висягиной²⁷⁵.

Наконец, важную, если не решающую роль, играет в общении характер цели, стоящей перед группой. Мы уже упоминали о нем как о важном параметре общения в связи с работой Хейзе и Миллера. Вслед за Д. Барнлундом, можно выделить следующие типы групп по характеру цели: 1) “случайные” группы (типа гостей, встретившихся впервые в том или ином доме); 2) “приспособительные” группы (типа студентов, общающихся перед дверью аудитории, где идет экзамен); 3) “учебные” группы (типа школьников в классе); 4) группы “принятия решений” (наблюдательный совет фирмы); 5) группы “действия”²⁷⁶. Ср. классификацию видов “толпы” у Г. Тарда: толпа ожидающая, внимающая, манифестанская и действующая²⁷⁷.

Попытку обзора различных детерминант общения, дополняющую обзор, данный нами выше и опирающийся на данные Дж. Маклеода, осуществил Л. Фестингер. По его мнению, существуют три фактора, определяющих, когда группа будет общаться на данную тему: 1) когда очень велико осознаваемое различие в мнениях членов группы о данном вопросе; 2) когда вопрос очень существенен для функционирования группы; 3) когда очень высоко стремление поддерживать целостность группы. Три других фактора детерминируют, кто будет адресатом коммуникации: 1) величина различий между позициями; 2) насколько важно добиться успеха коммуникации; 3) мера, в какой адресат коммуникации желателен как член группы²⁷⁸. Другую клас-

²⁷⁵ Подробно этот эксперимент изложен выше, в предыдущей главе.

²⁷⁶ *Barnlund D.* Our Concept of Discussion: Static or Dynamic// *The Speech Teacher.* 1954. Vol. 3, № 1.

²⁷⁷ *Тард Г.* Общественное мнение и толпа. М., 1902. С. 34.

²⁷⁸ *Festinger L.* Informal Social Communication//*Psychological Review.* 1950. Vol. 57.

Психологическая обусловленность

сификацию дает Ким Джиффин в работе, цитированной нами выше; он отдельно рассматривает факторы, влияющие на коммуникацию в малых группах (статус членов; групповые нормы; структура лидерства; согласованность; ролевые функции; черты личности членов; цели группы) и факторы, на которые влияет коммуникация (изменение статуса; групповые нормы; структура лидерства; согласованность; ролевые функции; групповые цели)²⁷⁹.

Наконец, очень интересная сводная схема, отражающая взаимосвязь групповых социологических характеристик и процессов общения, приводится в монографии В. Лерга "Разговор. Теория и практика непосредственного общения"²⁸⁰, представляющей вообще значительный научный интерес. Уже краткое "резюме" книги, напечатанное на четвертой странице обложки, не может не привлечь внимания: "Общение — это разговоры, которые общество ведет само с собой". Однако самое существенное в книге Лерга — это детальный социально-психологический анализ возникновения слухов и факторов их распространения. Не только теоретическую, но и практическую важность этого анализа трудно переоценить.

§ 4. Ориентировка в собеседнике

До сих пор мы в основном говорили о так называемой "групповой" коммуникации, т.е. о таком виде межличностного общения, который, с одной стороны, тесно переплетен с взаимодействием (интеракцией), а с другой — в наибольшей степени подчиняет ориентировку в личности непосредственного собеседника характеристикам группы. Можно, однако, выделить и собственно меж-

²⁷⁹ *Giffin K.* The study of Speech Communication in Small Group Research//Zanguage Behavior. Hague; Paris, 1970.

²⁸⁰ *Lerg W.B.* Das Gespräch. Theorie und Praxis der unvermittelten Kommunikation. Düsseldorf, 1970. S. 231–234.

личностное общение, в наиболее характерной форме выступающее в диаде — при общении двух людей.

Наиболее общей характеристикой такого общения является *необходимость ориентировки в собеседнике*. Она прямо вытекает из концепции перемены ролей (обмена ролями) при межличностном общении, наиболее четко выраженной уже в цитировавшейся ранее книге Я. Яноушка “Социальная коммуникация”. Она сводится к следующему: инициатор общения строит свое общение в расчете на определенную реакцию со стороны партнера. Чтобы предвидеть эту реакцию, он должен, помимо антиципации содержания своего сообщения, антиципировать: а) отношение (установку) собеседника в отношении этого сообщения; б) отношение (установку) в отношении себя; в) психологический эффект, который сообщение может оказать на собеседника²⁸¹. Для этого он должен при формировании своего сообщения построить модель некоторых личностных черт собеседника, представить себе его личность в той мере, в какой это существенно для правильного предвидения эффективности общения. Наблюдая реакцию собеседника, коммуникатор вносит коррекцию в свое речевое поведение: таким образом, “перемена ролей” — это не только принятие роли другого, но и изменение предыдущей роли и обращение роли другого на себя самого”²⁸².

Соглашаясь, в принципе, с мыслью Я. Яноушка, необходимо сразу же подчеркнуть, что в описываемом случае едва ли правомерно говорить об обмене *ролями* или перемене ролей. Это допустимо лишь при двух условиях:

²⁸¹ Janoušek J. Sociální komunikace. Praha, 1968. P. 99. Ср. Argyle M. Social Interaction. N.Y., 1969. P. 143—145, 189 и др.; Berlo D. The Process of Communication. N.Y., 1960. P. 127. Иная (проективная) точка зрения представлена в работах: Ash S. Social Psychology. N.Y., 1951; Rogers C. Client-Centered Therapy. Boston, 1951.

²⁸² Janoušek J. Указ. соч. С. 83.

1) при крайне расширительном понимании самой роли;
2) для определенного типа общения. Нам представляется более правильным говорить о моделировании коммуникативно значимых особенностей личности собеседника. Эти особенности не обязательно будут исчерпываться границами роли, как бы широко мы ни понимали это понятие. Нам всегда необходимо очень многое *знать* о собеседнике, что хорошо описывается в терминах теории ролей; но, если наше общение не является “традиционным” (см. выше), нам нужно еще и *понимать* собеседника. Нам мало *идентифицировать* себя с собеседником по каким-то характеристикам; нам требуется также и *сопереживать* ему²⁸³. Здесь мы приходим к хорошо известному в психологии понятию *эмпатии*.

Еще одно положение, которое необходимо активно подчеркнуть, — это принципиальное различие между принятием роли в смысле “классической” теории ролей (например, по Сарбину) и принятием “роли” собеседника в общении. Как уже говорилось ранее, мы должны знать ролевые ожидания, иметь адекватную им мотивацию и уметь “играть” данную роль. Все эти три момента *необходимы* для принятия социальной роли, и если общение (и любое социальное поведение вообще) осуществляется вне адекватной мотивации и адекватной техники, это не нормальное общение, а, в сущности, имитация общения. Между тем при “обмене ролями” в общении мы в принципе осуществляем только частичный выбор характеристик роли в зависимости от характера общения. При формализованном, “традиционном” общении, общении на уровне значений (или, точнее, смыслов, кодифицированных в значениях, нормах и т.п.) — мы моделируем ролевые ожидания собеседника; в этом случае ориентация на действительные внутренние мотивы его поведения и его общения приводит к неадекватности общения. Школьник, который

²⁸³ См. указанную выше дипломную работу В.С. Собкина.

вместо того, чтобы отвечать уроку, будет пытаться вступить в контакт с учителем как с личностью (ситуация, хорошо известная любому учителю и означающая, что ученик не знает урока!), осуществляет общение, заведомо неадекватное роли. Напротив, при неформальном, “уникальном” общении, общении на уровне некодифицированных личностных смыслов, мы моделируем прежде всего мотивы собеседника, как ведущие, так и подчиненные, и через них — его личность; так же точно, как в первом случае для нас мотивация важна постольку, поскольку она отвечает ролевым ожиданиям и укладывается в них, здесь ролевые ожидания собеседника мы учитываем постольку, поскольку они отвечают нашей модели его личности. Действительно, — если взять в качестве примера общение двух любящих друг друга людей, — это общение не может диктоваться представлением человека о том, что он должен делать или тем более знанием *А* о том, что *Б* имеет определенное представление о том, что должен делать *А* согласно социальной конвенции. Скорее напротив: интимное смысловое общение — это *преодоление* ролевых ожиданий на базе все более глубокого проникновения в личностные черты другого. И те черты личности, которые в этом случае моделируются, конечно, никак не исчерпываются ролью, хотя бы и интернализированной. Здесь, может быть, вслед за Б.Х. Бгажноковым²⁸⁴ имеет смысл последовательно противопоставлять социальную роль и роль психологическую.

Из сказанного выше ясно, что ориентировка в личности собеседника является совершенно необходимым

²⁸⁴ Бгажноков Б.Х. Психолингвистические проблемы речевого общения (лично и социально ориентированное общение): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1973. С. 61. (“Психологическая роль — это процесс, управляющий реальным поведением, использующий, помимо всего прочего, социальные роли в качестве внутренних средств”.)

Психологическая обусловленность

компонентом всякого целенаправленного общения, если оно не носит полностью формализованного характера. Без такой ориентировки мы не в состоянии моделировать его смысловое поле ни как данность, ни как “желаемое-положение-дел” Л. Тайера.

Но столь же очевидно, что далеко не всякий акт общения, даже если это общение однотипно, дает нам возможность одинаковой и равно адекватной ориентировки в собеседнике. Такая ориентировка направляется в общем случае четырьмя группами факторов: 1) требуемая “глубина” ориентировки, вообще ее ориентированность на тот или иной характер общения²⁸⁵; 2) способность коммуникатора к моделированию личностных особенностей *любого* собеседника, к пониманию его мотивов и целей, к моделированию его личности как целостного образования²⁸⁶; 3) “настроенность” коммуникатора на данного собеседника, умение ориентироваться в *его* личности (за счет общей способности или за счет опыта общения и взаимодействия с данным человеком)²⁸⁷; 4) владение ком-

²⁸⁵ Американский социолог Розенбаум экспериментально показал зависимость ориентировки на собеседника от характера интеракции: *Rosenbaum M.E. Social Perception and the Motivational Structure of Interpersonal Relations//Journal of Abnorm. and Social Psychology. 1959. Vol. 59.* Другой психолог, Стейнер, доказал, что восприятие релевантных признаков данной ситуации более значимо, чем общая способность к моделированию (второй фактор в нашем перечне): *Steiner J. Interpersonal Behavior as Influenced by Accuracy of Social Perception//Psychological Review. 1955. Vol. 62.*

²⁸⁶ Ср. данные Ланди о зависимости ситуативного моделирования личности собеседника от направленности личности говорящего — т.е. насколько он вообще склонен к такому моделированию (либо аутичен): *Lundy R.M. Assimilative projection and accuracy of prediction in interpersonal perceptions//Journal of Abnorm. and Social Psych. 1956. Vol. 52, № 1.*

²⁸⁷ Или, по М. Аргайлу, “дифференцированная точность”: *Argyle M. Social Interaction. N.Y., 1969. P.163—164.*

муникатором “техникой” моделирования внутренних особенностей личности на основе внешних признаков²⁸⁸.

Не вдаваясь в отдельные детали, связанные с действием этих факторов, обратим внимание читателя лишь на один кардинальный факт, как правило, не учитываемый социологами, пишущими по вопросам общения. Речь идет о том, что “статического отношения не существует; отношения всегда или растут или спадают”²⁸⁹. Это в особой мере касается неформального общения; требуемая и достигаемая глубина ориентировки, настроенность на человека, уровень владения социальной техникой постоянно растут, по крайней мере в течение первых примерно 9 недель общения²⁹⁰, после чего наступает относительная стабилизация. При этом общение оказывается нестабильным на ранних этапах, когда еще не достигнута “синхронизация” собеседников по личностным характеристикам, влияющим на общение, и на развитом этапе, когда “социальная техника” такой синхронизации становится особенно сложной и ее оказывается сложно “согласовывать”. “Синхронизация”, по Аргайлу²⁹¹, достигается по следующим основным характеристикам:

²⁸⁸ Ср. в этой связи с этой последней группой факторов цикл исследований А.А. Бодалева: Восприятие человека человеком. Л., 1965; Формирование понятия о другом человеке как личности. Л., 1970; Об исследованиях формирования первого впечатления о человеке в зарубежной психологии//Экспериментальная и прикладная психология. Вып. 4. Л., 1971 и др., где приводится литература вопроса. Из литературы, не учтенной Бодалевым, укажем, в частности: *Frijda N.H. Recognition of Emotion//Advances in Experimental Social Psychology. N.Y.; L., 1969. Vol. 4.* Уже после указанных работ А.А. Бодалева вышла содержательная монография А. Дитмана: *Dittmann A.T. Interpersonal messages of emotion. N.Y., 1972.*

²⁸⁹ *Borden G.A., Gregg R.B., Grove Th. G. Speech behavior and human interaction. Englewood Cliffs. 1969. P. 103—104.*

²⁹⁰ *Argyle M. The Psychology of Interpersonal Behavior. L., 1967. P. 60—61.*

²⁹¹ Там же. С. 52—55.

Психологическая обусловленность

1) объем общения (общение не получится, если один будет говорить все время, а другой — только давать одно-сложные ответы);

2) темп взаимодействия (крайне трудно общаться человеку с замедленной реакцией и замедленной речью, с одной стороны, и нервному “торопыге” — с другой);

3) доминирование;

4) интимность. Это сложная характеристика, являющаяся функцией физической близости, контакта глаз, “личных” тем разговора и т.п. У собеседников должна быть социальная техника, соответствующая одной и той же степени интимности;

5) кооперация и соперничество, их правильное сочетание;

6) эмоциональный тон;

7) отношение к объекту и к способу действия.

Кондон и Огстон показали, что такая синхронизация осуществляется бессознательно и чрезвычайно тонко, вплоть до согласования микродвижений, доступных анализу лишь при помощи специальной съемки²⁹².

Есть такие специальности, для которых адекватная ориентировка в собеседнике является профессиональной необходимостью. Едва ли не первой здесь должна быть названа профессия педагога, который без проникновения в личность ученика, без умения судить по его внешнему поведению о его состоянии просто не может считаться педагогом. Это относится и к общей способности моделировать личность собеседника, и к “настроенности” на определенного ученика. Описываемые качества являются профессиональным требованием к журналисту, к врачу, к дипломату, к следователю, к любому сотруднику государственного учреждения, по должности занимающемуся приемом посетителей и т.д. Отсюда острая необходимость в том, чтобы “эксплицировать” умения мо-

²⁹² Condon W., Ogston W.D. Sound film analysis of normal and pathological behavior patterns//Journ. ment. diseases. 1966. Vol. 143.

Психология общения

делировать личность собеседника и вместо того, чтобы предоставлять человеку вырабатывать их у себя совершенно самостоятельно, стараться в максимальной степени “запрограммировать” их в профессиональном обучении.

Если считать, что зритель театра, кино, телевидения — это профессия, то для него умение ориентировки в другом человеке также является профессиональной “обязанностью”. В противном случае его эстетическая деятельность оказывается неадекватной тому, что было предусмотрено создателем фильма или спектакля; оказывается невозможным “перенесение” себя на героя, его участие в происходящем ограничивается лишь поверхностным пониманием сюжета и ролевого поведения, но не является *вчувствованием*, не обеспечивает того, ради чего, в сущности, нужно человечеству искусство — *понимания личностных смыслов*²⁹³.

Далее, существуют такие социальные ситуации, в которых ориентировка в собеседнике хотя и не связана с профессиональными требованиями, но объективно необходима, и ее несовершенство ведет к конфликту. Это прежде всего все случаи *навязанного* общения, когда человек по тем или иным причинам не может его избежать: например, сюда относятся взаимоотношения в семье (прежде всего мужа и жены, особенно молодоженов), соседей по комнате, космонавтов во время космического полета и т.д. Далее, это все случаи, когда общение хотя и не является постоянным, но зато очень растянуто во времени и интенсивно по характеру, и нарушив “синхронизацию”, мы тем самым ставим под удар целостность групп-

²⁹³ Леонтьев А.А. Искусство как общение. (См. наст. изд., с. 292—313). Существенно отметить, что ориентировка в другом человеке является и профессиональной особенностью актера. Проблемы театрального общения сейчас только начинают разрабатывать. Сошлемся лишь на одну обобщающую работу, где приводится и библиография: *Osiński Z. Interakcja sceny i widowni w teatrze współczesnym//Z teorii teatru. Warszawa, 1972.*

пы и эффективность ее деятельности (если таковая имеется). Примером являются взаимоотношения сотрудников одного отдела или лаборатории научного института, школьников одного класса и т.д.

Совершенно специфическую проблему составляет моделирование оратором своей аудитории, и здесь-то с наибольшей характерностью выступает различие личностно ориентированного и социально ориентированного общения. Если при личностно ориентированном общении мы идем “вглубь”, все полнее и точнее моделируя особенности личности одного определенного человека, существенные для адекватного общения с ним, то в социально ориентированном общении нам важно, чтобы возникла положительная “обратная связь” не от каждого из наших слушателей, а от аудитории в целом. Поэтому в поведении каждого отдельного человека мы учитываем лишь часть тех моментов, которые существенны для нас в межличностном общении, но зато производим бессознательную обработку и синтез всех этих данных. “Передо мною полтора лица, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разумения, то она в моей власти” (А.П. Чехов. Скупная история)²⁹⁴.

Как бы оборотную сторону ориентировки в собеседнике составляет то, что в психологии общения называют “самоподачей” (self-presentation). Дело в том, что для успешности общения мало знать что-то о собеседнике: учитывая, что он тоже моделирует говорящего, важно дать ему нужный для этого “материал”, т.е., так сказать, подать себя в нужном плане. Не случайно в известной работе Аргайла и Кендона подчеркивается, что “видимо,

²⁹⁴ Более подробно о моделировании аудитории публичного общения см.: *Хараш А. У.* Лекционная аудитория: социально-психологический аспект. М., 1972.

Психология общения

наиболее существенный мотив самоподачи со стороны А — то, что взаимодействие невозможно для В, если он не знает достаточно много об А, чтобы понимать, как соответствующим образом ответить ему”²⁹⁵. Те же авторы указывают и еще на два мотива самоподачи: самоутверждение (я хочу убедиться, что я на самом деле такой, каким я себя представляю, хотя и не уверен в этом) и профессиональная необходимость (так, для психиатра или психотерапевта исключительно важно, чтобы в глазах пациента его личность выглядела так, а не иначе). Развивая эту мысль Аргайла и Кендона, можно связать ее с проблемой “персонификации” в восприятии массовой коммуникации: его эффективность, как правило, выше, если МК персонифицирована в личности определенного коммуникатора (журналиста, ведущего рубрику, лица, обладающего высокой социальной позицией и вообще социальным престижем, телевизионного или радиодиктора, комментатора и т.п.); а значит, проблема “самоподачи” вырастет из проблемы психологии межличностного общения в проблему социально-психологическую, если не социальную.

“Самоподача” характерна и для публичного выступления перед аудиторией, в том числе для лектора и для школьного учителя. Это делает ее еще более интересным феноменом²⁹⁶.

В заключение настоящего параграфа необходимо затронуть проблему обучения “социальным навыкам” и прежде всего ориентировке в собеседнике. Современная зарубежная психология общения знает три таких метода,

²⁹⁵ *Argyle M., Kendon A. The Experimental Analysis of Social Performance//Advances in Experimental Social Psychology. N.Y.; London, 1967; цитируется по перепечатке в Communication in face to face interaction. Harmondsworth, 1972. См. также: Argyle M. Social Interaction. N.Y., 1969. P. 382 и далее.*

²⁹⁶ О различных социальных функциях “самоподачи” см.: *Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. N.Y., 1959.*

прошедших практическую проверку. Это, во-первых, простая тренировка в заданной ситуации; так, эффективность профессионального общения продавщиц, исследованная Аргайлом и его сотрудниками, за год их работы выросла в среднем на 60 — 100% (в разных магазинах); при этом, правда, отдельные продавщицы вообще не дали никакого улучшения²⁹⁷. Во-вторых, это тренировка (своего рода ролевая игра) с позитивным подкреплением, применявшаяся, в частности, при обучении администраторов (менеджеров)²⁹⁸. В-третьих, это так называемый метод “Т-групп”, когда перед группой ставится задача — “познать самое себя”, а преподаватель лишь вносит необходимую коррекцию (дает разъяснения, вводит позитивное подкрепление и т.п.). Этот метод дает рост эффективности на 60—75%²⁹⁹, но имеет ряд недостатков. Из других методов, представляющих для нас интерес, укажем на успешную попытку обучать учителей путем демонстрации специальных фильмов, где снято поведение учеников в классе, и фиксация их внимания на признаках того, понял ученик объяснение учителя или нет³⁰⁰.

Так или иначе, этот вопрос стоит того, чтобы им заняться вплотную и в теоретическом, и тем более в практическом плане.

²⁹⁷ *Argyle M., Kendon A.* Указ. соч. С. 42 и другие работы Аргайла.

²⁹⁸ *Argyle M., Smith T., Kirton M.* *Training Managers* (Acton Society Trust, 1962).

²⁹⁹ *Bunker D.* *The effect of laboratory education on individual behavior//Personal and Organization Change Group Methods/Ed. by E.H. Schein, W.G. Bennis. N.Y., 1965.*

³⁰⁰ *Jecker J.D., Maccoby H., Breitrose H.S., Ross E.D.* *Teacher accuracy in assessing cognitive visual feedback//Journ. Appl. Psych. 1964. Vol. 48.*

§ 5. Ориентировка в ситуации и невербальные компоненты общения

Говоря об ориентировке в ситуации, мы, как вскользь уже отмечено выше, имеем в виду по крайней мере три аспекта ориентировки. Это, во-первых, ориентировка в пространственных условиях общения и — более широко — вообще в таких его обстоятельствах, которые поддаются зрительному и кинестетическому восприятию (взаимное положение общающихся в пространстве, включая расстояние между ними; положение тела говорящего; мимика и жестикация; направление взгляда и его изменение; наличие или отсутствие физического контакта между общающимися). Во-вторых, ориентировка во временных условиях общения — прежде всего, наличие или отсутствие временного дефицита. В-третьих, ориентировка в узко понимаемой социальной ситуации общения, т.е. в актуальных социальных взаимоотношениях между общающимися. Все эти три момента рассматриваются нами вместе в силу того объективного обстоятельства, что ориентировка второго и третьего типов неразрывна с ориентировкой первого типа. Так, наличие временного дефицита влечет за собой повышение уровня жестикации; с другой стороны, основным каналом информации о социальной ситуации являются визуальные “ключи”, такие, как положение тела и т.п.

Далее, нам приходится рассматривать здесь же и некоторые компоненты второй, исполнительной фазы общения, связанные с разного рода невербальными каналами. Это вызвано тем, что до самого последнего времени в исследованиях невербального общения его функции разграничивались очень нечетко или вообще не разграничивались. Лишь совсем недавно в нескольких публикациях была определенно сформулирована идея последовательного разделения невербального общения как “техники межличностного общения” и как “предпосылок

межличностного тяготения" (attraction)³⁰¹. Поэтому прежде, чем обратиться к результатам конкретных исследований, необходимо определить место невербальных средств в процессе общения.

1. Начнем с того, что невербальные компоненты общения являются частью ориентировочной основы общения для коммуникатора (говорящего). Иными словами, характер общения с самого начала частично задается пространственными и некоторыми иными визуальными "ключами", причем в этом звене совершенно несущественно, какое место невербальные компоненты будут занимать в самом процессе общения.

2. Однако невербальные компоненты общения могут рассматриваться и с точки зрения реципиента как часть ориентировочной основы для его коммуникативной деятельности. Под этим углом зрения невербальные "ключи" могут быть общими для коммуникатора и реципиента, а могут быть значимыми лишь для последнего; это та часть таких "ключей", которая с точки зрения коммуникатора входит в исполнительную фазу его коммуникативной деятельности. Здесь возникает основная для современных исследований невербального общения проблема соотношения невербального поведения и невербального общения как такового, т.е. неинтенциональных и интенциональных компонентов коммуникативной деятельности коммуникатора. Эта проблема в последнее время детально анализировалась в специальной работе Мортон Винера и его сотрудников, которые предлагают разделять все "поведенческие процессы" на четыре класса в зависимости от их места в процессе общения: а) "поисковые процессы" (т.е. собственно ориентировочные); б) процессы коррекции;

³⁰¹ Scherwitz L., Helmreich R. Interactive effects and verbal content of interpersonal attraction in dyads//Journ. of Personality and Soc. Psych. 1973. Vol. 24.

оба эти класса определяют набор кода общения; *в*) регуляторы, разделяемые на сигналы, исходящие от слушателя и подтверждающие понимание, и сигналы, исходящие от коммуникатора и “запрашивающие” реципиента о понимании; *г*) модуляции сообщения, т.е. реакции на изменение различных условий общения, в том числе и на процессы, перечисленные выше³⁰². Уже по этой классификации видно, что проблема невербальных компонентов общения как ориентировочной основы для коммуникатора распадается на две: проблема *статических* факторов, независимых от динамики процесса общения в группе (диаде), и проблема *динамических* факторов, возникающих в самом процессе общения³⁰³.

3. Невербальные компоненты общения могут выступать и как часть исполнительной фазы общения, не будучи значимыми для процесса общения в целом и лишь дополняя, уточняя, изменяя понимание сообщения реципиентом.

4. Наконец, они могут быть абсолютно незначимы для реципиента, являясь своего рода издержками собственно коммуникативного поведения.

В соответствии с этими четырьмя основными психологическими функциями невербальных компонентов общения (выделив первые две в отдельные разделы) мы и будем дальше рассматривать различные их разновидности, попутно затрагивая третью и четвертую функции, а также некоторые другие, более частные вопросы.

³⁰² Wiener M., Devoe Sh., Rubinow S.R., Geller J. Nonverbal behavior and nonverbal communication//Psychological Review. 1972. Vol. 79, № 3. P. 206.

³⁰³ Это разделение не вполне соответствует разграничению статических и динамических компонентов социальной деятельности в цитированной выше работе М. Аргайла и А. Кендона.

А. Ориентировка коммуникатора

Под этим углом зрения нам предстоит прежде всего рассмотреть *пространственные* условия общения, хотя, собственно говоря, они значимы не только для коммуникатора, но и для реципиента. Это замечание относится и к большей части других “ключей”, поэтому в данном разделе целесообразно рассматривать не только факторы ориентировки коммуникатора, но и факторы ориентировки, общие коммуникатору и реципиенту.

Можно считать, что пионером исследования пространственных условий общения является американский этнограф Э. Холл, давший соответствующей дисциплине звучное имя “проксемика”, закрепившееся в науке, в том числе и в отечественной³⁰⁴. Из многочисленных фактов, собранных представителями проксемики³⁰⁵, мы остановимся здесь на “зонах общения” и контролирующих эти зоны механизмах восприятия.

Проксемика утверждает, что пространство в общении структурируется определенным образом, т.е. существуют оптимальные “зоны” для различных видов общения, меняющиеся от одной культуры к другой. В частности, для американской культуры выделены следующие зоны:

1) *Интимная дистанция*. Она (как и все другие) имеет две “фазы”: “близкую” и “далекую”. Близкая фаза — непосредственный контакт; далекая — расстояние от 6 до 18 дюймов, т.е. от 15 до 45 см. Однако “многие из характеристик американской интимной дистанции соответствуют

³⁰⁴ Сошлемся хотя бы на учебник “Общая психология” под ред. В.В. Богословского, А.Г. Ковалева, А.А. Степанова, С.Н. Шабалина. (2 изд. М., 1973. С. 120). Строго говоря, еще до Холла близкой проблематикой занимался Б. Стейнцор.

³⁰⁵ *Hall E. T.* The Silent Language. Greenwich (Conn.), 1959; *The Hidden Dimension*. N.Y., 1966; *Watson O.M.* Proxemic Behavior. A Cross-cultural study. The Hague; Paris, 1970; а также ряд статей, библиографию которых можно найти в книге Уотсона.

Психология общения

русской социальной дистанции”³⁰⁶. Это — дистанция наиболее интимного общения, предполагающая использование развитой социальной техники такого общения (касание, контакт глаз и т.п.).

2) *Личная дистанция*. Близкая фаза: 45 см — 75 см, далекая фаза: 75 см — 120 см. “То, как близко стоят друг к другу люди, сигнализирует об их отношениях, или что они чувствуют друг относительно друга, или и о том, и о другом. Жена может спокойно стоять внутри близкой личной зоны своего мужа. Для другой женщины находиться в ней — совершенно другое дело”³⁰⁷.

3) *Социальная дистанция*. Близкая фаза: 120 см — 210 см. “На этой дистанции делаются дела. Люди, работающие вместе, стремятся использовать близкую социальную дистанцию”³⁰⁸. Далекая фаза — от 210 до 360 см. “Эта дистанция, на которую становятся люди, когда кто-либо говорит им: “Станьте, чтобы я мог посмотреть на Вас”³⁰⁹.

4) *Публичная дистанция*. Близкая фаза: 3,5 м — 7,5 м. Далекая фаза: более 7,5 м.

Обратная связь, в результате которой в общении устанавливается соответствующая дистанция, определяется рядом факторов. Для интимной и личной зон известную роль играют кинестетические факторы, а также ощущение тепла и запаха. Однако главным каналом обратной связи здесь является зрение. Интимная дистанция — это видение мелких деталей лица. Личная — ясное видение верхней или нижней половины лица, различение отдельных черт облика человека (как глаза, нос, брови), но (по крайней мере в далекой фазе) — не таких, как поры кожи, сосуды склеры. Социальная дистанция — это в близкой фазе видение лица собеседника как целого, в далекой —

³⁰⁶ Hall E. T. The Hidden Dimension. P. 119.

³⁰⁷ Там же. С. 120.

³⁰⁸ Там же. С. 121.

³⁰⁹ Там же. С. 122.

видение всего тела человека и различение движений губ. Наконец, публичная дистанция — это расстояние, на котором мы легко “схватываем” взглядом несколько человек. К сожалению, мы не знаем точно, что именно в зрительном восприятии доминирует, а что — является вспомогательным, т.е. ориентируется ли человек на детали, которые он различает, на поле ясного видения, на поле периферического зрения и т.д.

В 1972/73 учебном году под нашим руководством было выполнено специальное исследование проксемических зон в русском языковом коллективе³¹⁰. Оно дало следующие результаты. Личная дистанция (непринужденный разговор в домашней обстановке) для сидящих в среднем 120 см. Это расстояние заметно уменьшается в общении между молодыми женщинами (интервал 55 — 100 см) и растет в общении между молодыми и пожилыми женщинами (125 — 230 см), а между мужчинами (70 — 156 см) развертывается примерно в одинаковых интервалах.

То же (для стоящих): в среднем те же 120 см. Молодая и пожилая женщины: 120 — 125 см; молодые женщины 30 — 100 см; мужчина и женщина: 30 — 120 см; мужчины — 120 — 175 см.

Попытка определить социальную дистанцию не привела ни к какому убедительному результату, так как обнаружился огромный разброс (от 30 до 840 см). Было лишь зафиксировано, что раз принятое расстояние между общающимися в дальнейшем не меняется.

Интересно, что для русской социальной дистанции действительно возможны характеристики, указываемые Э. Холлом для американской интимной. Видимо, в русской общности сама система проксемических зон не столь стабильна и больше зависит от различных непространственных факторов.

³¹⁰ Мещерякова Е.А. Экспериментальное исследование проксемического поведения: Курс. работа. Факультет психологии МГУ, 1973 (рукопись).

Впрочем, и в американской психологии общения в последнее время появились данные, показывающие, что наблюдения Холла поверхностны и должны получить коррекцию в зависимости от таких личностных факторов, как возраст, пол и характер отношений. Так, “посторонние” стоят в общем и целом дальше друг от друга, чем знакомые, друзья и родственники; расстояние между мужчинами независимо от характера отношений, а между женщинами и между мужчиной и женщиной — очень зависимо; когда общаются молодые люди друг с другом (или пожилые друг с другом), они стоят ближе, чем смешанные пары и чем люди средних лет (дальше всего стоят сорокалетние!); когда общаются “посторонние”, мужчины стоят ближе, чем женщины или мужчина и женщина³¹¹.

Для дистанции общения значимы также такие факторы, как социальный престиж или социальная доминанция собеседника³¹², интравертность — экстравертность³¹³, общий объем общения и, что особенно важно, — его содержание³¹⁴. Существенно, что дистанция меняется и от внешних ситуативных факторов, например, от величины помещения³¹⁵; а это указывают и результаты нашего исследования. Совершенно своеобразные данные получены в групповом общении, хотя в целом они подтверждают существование каких-то проксемических норм³¹⁶.

³¹¹ *Heshka S., Nelson Y.* Interpersonal Speaking Distance as a Function of Age, Sex and Relationship//Sociometry. 1972. Vol. 35, № 4. P. 494—496.

³¹² *Lott D.F., Sommer R.* Seating arrangements and status//Journ. Person. Soc. Psych. 1967. Vol. 7, № 7; *Steinzor B.* Spatial factor in face to face discussion groups//Journ. Abnorm. Soc. Psych. 1950. Vol. 45.

³¹³ *Patterson M.* Spatial factors in social interactions//Human Relations. 1968. Vol. 21.

³¹⁴ *Sommer R.* Studies in personal space//Sociometry. 1959. Vol. 22.

³¹⁵ *Sommer R.* The distance for comfortable conversation//Sociometry. 1962. Vol. 25, № 1.

³¹⁶ *Batcher J.P., Goethals G.R.* Spatial Arrangements in Freely Formed Groups//Sociometry. 1972. Vol. 35, № 2.

Р. Соммер показал зависимость взаимного положения, занимаемого собеседниками за квадратным или круглым столом, от характера общения. Если оно “соперничающее” (competing), люди садятся напротив, “кооперативное” — на одной стороне стола. Обычная беседа, ориентированная на содержание, в том числе — и особенно — случайная, дает позицию “наискосок” — через угол. Беседа, связанная с действием, дает положение на противоположных сторонах, но не напротив, а слегка по диагонали³¹⁷.

Физический контакт исследован значительно хуже. Здесь зафиксированы в основном межкультурные различия³¹⁸.

Уменьшение дистанции вызывает у реципиента эффект доверия, приводит к большей “открытости” в общении и вызывает положительные эмоции. Оно приводит также к увеличению физического контакта (число касаний и т.д.)³¹⁹.

Существенным компонентом если не предречевой, то сопровождающей общение ориентировки являются “регуляторы”, улавливаемые коммуникатором в поведении реципиента. Это: а) взгляд реципиента (точнее, контакт глаз); б) мимика подтверждения или несогласия (кивок головой, поднятие брови, улыбка и т.п.); в) речевые сигналы. В частности, показано, что такого рода подкреплению можно обучать, причем у детей оно играет в общении значительно меньшую роль³²⁰.

³¹⁷ *Sommer R.* Further Studies of Small Group Ecology// Sociometry. 1965. Vol. 28.

³¹⁸ *Frank L.K.* Tactile communication//Genetic Psychology Monographs. 1957. Vol. 56.

³¹⁹ *Jourard S. M., Friedman R.* Experimenter-subject “distance” and self-disclosure//Journ. of Pers. and Soc. Psych. 1970. Vol. 15.

³²⁰ *Rosenfeld H.M.* The experimental analysis of interpersonal influence processes//Journal of Communication. 1972. Vol. 22, № 4, особенно P. 437; *Dittmann A.T.* Developmental factors in conversational behavior//Journal of Communication. 1972. Vol. 22, № 4.

Затронув проблему контакта глаз, остановимся на ней несколько подробнее. Систематическое исследование ее начали Р. Экслейн, а также Аргайл и его школа. Было показано, что направление взгляда в процессе общения зависит от его функции в общении, от содержания общения, от индивидуальных различий, от характера взаимоотношений и от предшествовавшего развития этих взаимоотношений³²¹. В той же работе выделяются следующие функции взгляда: 1) информационный поиск, т.е. “запрос” об обратной связи; 2) оповещение об освобождении канала связи; 3) “самоподача”; 4) установление и признание определенного уровня социального взаимодействия; 5) поддержание стабильного уровня психологической близости (уровень “интимности”). Эти функции, как правильно отмечается в содержательном обзоре Я. Вальсинера и Х. Миккина³²², весьма гетерогенны; к тому же дальнейшие исследования привели к их частичному пересмотру и уточнению.

Так, в работе И. Вайна были четко разделены сам факт взгляда для целей привлечения внимания, сигнализации о положительном отношении коммуникатора и т.п. и регулирующие функции взгляда и его отведения в самом процессе общения. Вайн отметил, кроме того, что значимо не направление взгляда (как полагают многие исследователи), а то, глядит один собеседник другому в глаза (контакт глаз) или нет³²³. А. Кендон показал связь взгляда с психолингвистической структурой речи: в паузах hesitation и на границе высказываний говорящий обычно отводит глаза, а при резюмировании, напротив, смотрит на собеседника³²⁴.

³²¹ *Argyle M., Dean J. Eye contact, distance and affiliation// Sociometry. 1965. Vol. 28. P. 302—303.*

³²² *Вальсинер Я., Миккин Х. Невербальная коммуникация в диадах//Труды по психологии. Тарту, 1974.*

³²³ *Vine I. Judgement of Directions of Gaze: an Interpretation of Discrepant Results//Brit. Journ. of Soc. Clin. Psych. 1971. Vol. 10. P. 330.*

³²⁴ *Kendon A. Some functions of gaze-direction in social interaction//Acta Psychologica. 1967. Vol. 26, № 1.*

Психологическая обусловленность

Дж. Брид и М. Портер, взяв за основу совершенно правильное, с нашей точки зрения, положение, что “частота контакта глаз не может быть приписана отдельно ни аттитюдам в отношении собеседника, ни “глазному поведению” собеседника, но взаимодействию того и другого”³²⁵, пришли к выводу, что все дело в том, каково было начальное поведение; смотрел ли один собеседник на другого, а потом отвел глаза, или наоборот. Этот очень важный вывод находит, кстати, параллель и в исследованиях проксемики. Л. Шервиц и Р. Хелмрайх показали, что направление взгляда и частотность контактов глаз связаны с социальной компетенцией собеседников (осознаваемым статусом)³²⁶. Ряд критических замечаний (на базе экспериментов) был сделан по поводу “уровня интимности” Аргайла и его отдельных составляющих, на чем мы не можем здесь останавливаться подробнее. Укажем в заключение на интересную работу М. фон Кранаха и Дж. Элджринга, которые упрекают других исследователей в отсутствии внимания к методическим проблемам изучения контакта глаз³²⁷.

Контакт глаз связан определенной корреляцией с дистанцией общения. По Пэттерсону и Секресту, уменьшение дистанции уменьшает контакт глаз³²⁸.

³²⁵ *Breed G., Porter M.* Eye Contact, Attitudes and Attitude Changes among Males//The Journ. of Gen. Psych. 1972. Vol. 120. P. 441.

³²⁶ *Scherwitz L., Helmreich R.* Interactive effects and verbal content on interpersonal attraction in dyads//Journ. of Personality and Soc. Psych. 1973. Vol. 24.

³²⁷ *Cranach M. von, Ellgring J.H.* Problems on the Recognition of Gaze Direction//Body movement and non-verbal communication. L., 1972. P. 441.

³²⁸ *Patterson M.L., Sechrest L.B.* Interpersonal distance and impression formation//Journal of Personality. 1970. Vol. 38. Ср. также: *Stephenson G.M., Rutter D.R.* Eye-contact, distance and affiliation: a reevaluation//Brit. Journ. of Psych. 1970. Vol. 61, № 3.

В недавней работе С. Данкена дается попытка общего обзора и классификации всех факторов, сигнализирующих об обмене ролями в общении, т.е. о переходе “авторства” от одного собеседника к другому. Это: 1) интонации, 2) другие паралингвистические приемы (удлинение конечного слога и т.п.), 3) телодвижения, 4) “социометрические” высказывания, 5) синтаксическая законченность речи³²⁹. Кроме того, он выделил приемы подавления попыток реципиента взять инициативу в свои руки и приемы реципиента, служащие для поддержания существующего положения. Летом 1973 года Н. Маркел опубликовал сводную работу по этому вопросу, представляющую большой интерес³³⁰.

Подводя итоги этой части параграфа, можно, видимо, вслед за некоторыми авторами подчеркнуть значимость не столько *статических* параметров ориентировки, сколько их изменения. Часто ли смотрит собеседник в глаза другому — менее важно, чем то, что он перестает это делать или, наоборот, начинает. На каком расстоянии люди беседуют — менее существенно по сравнению с тем, что они по ходу беседы сближаются или отдаляются.

Б. Ориентировка реципиента

Специфическим каналом, служащим для ориентировки реципиента, является положение тела коммуникатора. Оно имеет три основных координаты: 1) включенность — невключенность: она определяет “личное пространство” коммуникатора, пространственные границы сферы его общения; 2) ориентация “визави” или параллельно — обозначает тип социальной активности;

³²⁹ *Duncan S. Jr.* Some signals and rules for taking speaking turns in conversations//*Journ. Pers. Soc. Psych.* 1972. Vol. 23, № 2. P. 286—287.

³³⁰ *Markel N.* Coverbal Behavior associated with conversation turns//A paper to be presented to the International Congress of Anthropological and Ethnological sciences. Chicago, 1973 (Mimeo).

3) согласование или несогласование — сигнализирует о взаимоотношении членов группы³³¹. А. Меграбян в ряде работ показал, что положение тела определяется отношением к собеседнику, социальным статусом коммуникатора относительно реципиента, полом собеседников³³². Некоторые авторы специально выделяют, наряду с положением тела, фактор “ориентации” тела, понимая под ней “угол, под которым люди сидят или стоят относительно друг друга”³³³.

В более ранних работах Р. Бердуистла и его учеников положение тела включалось вместе с другими аспектами в общую систему “кинезических” факторов. Этот автор разработал сложную систему единиц “кинезического языка”, способов их объединения и их функций. Недавно эти работы были переизданы в виде книги³³⁴. Однако ее появление вызвало ряд резких критических откликов. М. Винер и др. в цитированной выше статье утверждают, что Бердуистл не различает значимое и незначимое в мимике и жестике и рассматривает как “знаки”, т.е. единицы поведения, характеризующиеся устойчивым значением, те компоненты мимико-жестико-жестикоуляционного поведения, которые таковыми не являются или не обязательно являются. В этой связи Винер и соавторы выдвигают четыре критерия для коммуникативных единиц (“компонентов коммуникативного кода”): 1) общность для группы; 2) встречаемость в различных контекстах (ситуациях); 3) преимущественная встречаемость в вербальных

³³¹ Schefflen A. Body language and social order. Englewood Cliffs. 1972. P. 238. Эта книга Шефлена содержит уникальное собрание фотографий, иллюстрирующих разные виды и социальные функции положения тела в процессе общения.

³³² Обзор этих работ см.: Mehrabian A. Nonverbal communication//Nebraska symposium on motivation 1971. Lincoln (Nebr.), 1972. P. 110—114.

³³³ Argyle M. Non-verbal communication in human social interaction//Non-verbal communication/Ed. by R.A. Hinde. Cambridge, 1972. P. 247.

³³⁴ Birdwhistell R. Kinesics and context. Philadelphia, 1970.

контекстах; 4) кратковременность, временная завершенность³³⁵. Во многом с Винером согласен А. Дитман, опубликовавший большую рецензию на ту же книгу. Констатируя, что “кинезика полагает, будто телодвижения и выражение лица образуют систему типа системы языка”, Дитман указывает, что на самом деле они различны: мы (как реципиенты) не только не обращаем внимание на *отдельные* компоненты мимико-жестикуляционной системы, но напротив, специально приучаемся этого не делать³³⁶. Дело в том, что мимико-жестикуляционное поведение, по Дитману, принципиально *не дискретно* и принципиально *не системно* в смысле, аналогичном системности языка³³⁷.

Мимика и жестикуляция неоднократно служили предметом специального исследования и для отечественных ученых. Из наиболее свежих публикаций следует указать на работы Г.В. Колшанского и Т.М. Николаевой, где можно найти дальнейшую литературу³³⁸. В психологическом (точнее, психолингвистическом) плане представляет интерес публикация Е.А. Маслыко, где (насколько нам известно, впервые в научной литературе) мимико-жестикуляционные явления соотносятся с различными уровнями психолингвистического обусловливания речевой деятельности³³⁹.

³³⁵ Wiener M., Devoe Sh., Rubinow Sh., Geller J. Nonverbal behavior and nonverbal communication//Psychological Review. 1972. Vol. 79, № 3. P. 209.

³³⁶ Dittmann A.T. Review of R. Birdwhistell. Kinesics and context//Psychiatry. 1971. Vol. 34, № 3. P. 335.

³³⁷ Указ.соч. С. 339—341.

³³⁸ Колшанский Г.В. Функции паралингвистических средств в языковой коммуникации//Вопросы языкознания. 1973. № 1; Николаева Т.М. Жест и мимика в лекции. М., 1972.

³³⁹ Маслыко Е.А. К психолингвистической природе паралингвистических явлений//Материалы III Всесоюзного симпозиума по психолингвистике. М., 1970. Следует указать также на обзор И. Кшивоглавы, опубликованный недавно на чешском языке: Křivohlavý J. Neverbální projevy a sociální projevy v sociální interakci//Československá psychologie. 1973. R. XVII, № 4.

Третьим важным компонентом ориентировки для реципиента, также служившим предметом исследований для советских ученых (А.А. Бодалев и его школа), является выражение лица коммуникатора. В литературе вопроса можно выделить два направления исследований выражения лица: 1) когда оно рассматривается как внешнее выражение эмоций, причем сами эмоции задаются, так сказать, списком; 2) когда вводится специальная система координат, по которой выражение лица и оценивается. Виднейшим представителем первого направления за рубежом является П. Экман (в том же примерно направлении работает и группа А.А. Бодалева), итоги исследований которого подведены в ряде недавних публикаций и особенно в книге, изданной в соавторстве с У. Фризенем и Ф. Элсуортом³⁴⁰. Экман, используя главным образом методику опознания эмоций по фотографиям, приходит к выводу, что у представителей “литературных” культур (Европа, Дальний Восток) действуют своего рода культурные стереотипы эмоциональных выражений, в то время как у представителей более архаичных культур (папуасы Новой Гвинеи) сказываются универсальные закономерности опознания эмоциональных состояний. Здесь, на наш взгляд, П. Экман допускает одну серьезную методическую некорректность, ставящую под сомнение полученные им результаты — а именно, форма, в которой предъявлялись фотографии, была различной в описанных типах групп. Если европейцам предлагалось узнать эмоцию, то папуасам задавалась определенная ситуация (типа: “У кого из изображенных здесь мужчин только что умер ребенок?”). К тому же эмоции трактуются Экманом в конечном счете в духе Ч. Дарвина как абстрактные психические состояния человека, а не как выражающие “оценочное личностное отношение к складывающимся или возможным ситуациям, к своей деятельности

³⁴⁰ Ekman P., Friesen W.V., Ellsworth Ph.. Emotion in the human face. N.Y., 1972.

и своим проявлениям в них”³⁴¹ (курсив наш. — А.Л.). На недостаточность “методики фотографий” вообще обратили внимание и сами американские исследователи (в несколько другой связи), констатирующие, что оценка фотографий всегда статична, в то время как ситуация *in vivo* динамична³⁴².

Второе направление представлено, в частности, работами Г. Шлосберга и Р. Эбелсона. Первый предложил теорию “трех координат эмоции” и показал, что опознание эмоций может быть представлено как оперирование с тремя шкалами: приятно — неприятно, внимание — отталкивание и спокойствие — напряжение. В принципе та же система, только с большим числом координат, была предложена Эбелсоном³⁴³. Думается, что этот путь более перспективен; на это указывают и некоторые результаты исследования выражения эмоций в речи (“зонная” концепция).

В обзорной работе Д. Брауна и Дж. Паркса, имеющей прикладную направленность на эффективную психотерапию, все характеристики поведения коммуникатора, на которые ориентируется реципиент, суммированы в понятиях “негативного” и “позитивного” климата. Негативный климат формируется следующими факторами: малый контакт глаз; небольшая роль телодвижений; редуцированные движения рук; отклонение торса в сторону, противоположную собеседнику; общая ориентация тела в сторону от собеседника; отрицательные движения го-

³⁴¹ Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. М., 1971. С. 37. Ср.: Вилюнас В. Целепобудительная функция эмоций// Психологические исследования. Вып. 4. М., 1973.

³⁴² Haase R.F., Markey M.J. A methodological note on the study of personal space//Journ. of Consult. and Clinical Psychology. 1973. Vol. 40. P. 122—125.

³⁴³ Schlosberg H. Three dimensions of emotion//Psychological Review. 1954. Vol. 61. P. 80—88; Abelson R.P., Sermat V. Multidimensional scaling of facial expressions//Journ. of Exp. Psych. 1962. Vol. 63, № 6.

ловой. Позитивный климат включает следующие факторы: высокая степень контакта глаз; улыбки; утвердительные кивки; интенсивное движение рук; наклон тела вперед; “прямая” ориентация тела³⁴⁴.

Подводя общий итог содержанию “невербальной” части данного параграфа, следует указать, что изучение невербальных компонентов общения пока еще недостаточно связано с другими общепсихологическими исследованиями и не нашло, в сущности, своего места не только в общей системе современной психологии, но даже в относительно узких рамках психологии общения.

Говоря выше об “ориентации”, мы сознательно не упоминали цикла исследований французского психолога С. Московичи и его школы. Одна из важнейших итоговых публикаций С. Московичи переведена на русский язык, и в целях экономии места мы отошлем читателя к ней³⁴⁵. С. Московичи различает “системы коммуникации” и “каналы коммуникации”, что в общих чертах соответствует “стратегическим” и “тактическим” способностям Тайера и первой и второй паре критериев, описанных нами выше. Различия в системах коммуникации описываются Московичи при помощи понятий “давления” и “дистанции”: уровень давления определяется отношением между говорящими, уровень дистанции — отношением каждого из них к содержанию общения. При одном и том же канале коммуникации различие в системах коммуникации, как установил Московичи, является преимущественно лексическим

³⁴⁴ *Brown D., Parks J.C.* Interpreting nonverbal behavior. A key to more effective counseling: Review of literature//*Rehabilitation Counseling Bulletin*. 1972. Vol. 15, № 3. Ср. *Mahl G.F.* Gestures and Body Movements in Interviews//*Research in Psychotherapy*. 1968. Vol. 3.

³⁴⁵ *Фоше К., Московичи С.* К психосоциологии языка// *Психолингвистика за рубежом*. М., 1972. См. также: *Moscovici S.* Communication Processes and Properties of Language//*Advances in Experimental Social Psychology*. N.Y.; L., 1967. Vol. 3.

(общий объем сообщения и его лексическое разнообразие): при одной и той же системе различие в каналах дает грамматическую вариативность сообщений (процент слов различных частей речи и некоторые другие параметры). В качестве различных каналов брались ситуации “бок о бок”, “спина к спине”, “лицом к лицу” и общение собеседников, разделенных перегородкой. Отступление от положения “face-to-face” дает увеличение процента существительных и служебных слов, уменьшение процента глаголов, уменьшение общего объема речевой продукции.

В нашей стране этой проблематикой занимался В.С. Агеев, опиравшийся на цикл исследований Московичи. Он использовал только две ситуации (“бок о бок” и “лицом к лицу”). Результаты его эксперимента сводятся к следующему: 1) подтвердились на русском языковом материале французские данные Московичи; 2) оказалось, что значима не сама ситуация (позиция), а факт ее изменения (т.е. необходимость новой ориентировки); 3) ситуация “лицом к лицу” дала значительно большее число слов, непосредственно связанных с предметом беседы; 4) вдвое увеличилось число употребленных собственных имен; 5) более, чем вдвое, увеличилось число побудительных высказываний типа “А что думаете об этом Вы”; 6) почти вдвое увеличилось количество переформулированных повторений чужого высказывания; 7) вдвое увеличилось число высказываний, выражающих согласие, и резко уменьшилось число выражений противоречия; 8) резко увеличилось число случаев перебивания собеседника; 9) выросло общее число реплик; 10) участилось употребление местоимений “я” и “мы” (при общем уменьшении процента местоимений и вообще служебных слов); 11) значительно, почти вчетверо, увеличилось число употребленных речевых стереотипов³⁴⁶.

³⁴⁶ Агеев В.С. Ситуативные вариации параметров речи // Психолингвистика и обучение иностранцев русскому языку. М., 1972.

В этой работе Агеева нам представляется особо важным вывод о значимости *изменения* ситуации (ср. об этом выше).

С. Московичи специально исследовал и зависимость речевых характеристик от временного дефицита ("time pressure"). Результаты этого исследования подробно описаны в приведенной выше публикации на английском языке; здесь нам достаточно указать, что этот фактор оказался значимым. Подобные работы есть и в советской психологии: сошлемся, в частности, на публикацию В.В. Андриевской, показавшей, что в условиях временного давления ассоциативный эксперимент дает преимущественно высокочастотные слова³⁴⁷.

Что касается актуальных социальных взаимоотношений собеседников (узко понимаемой социальной ситуации), то в этой области, помимо охарактеризованных выше, можно указать на два основных направления исследований. Это, во-первых, идущий от Р. Брауна цикл работ по системе обращений ("ты", "вы" и т.д.); они суммированы, в частности, в обзорной статье С. Эрвин-Трипп³⁴⁸. Во-вторых, это работы, связанные с социальными факторами выбора определенных форм речи, особенно в японском и других языках Восточной и Юго-Восточной Азии³⁴⁹.

³⁴⁷ *Андриевская В.В.* Влияние временного режима коммуникации на формальные характеристики сообщения // Социально-психологические и лингвистические характеристики форм общения и развитие контактов между людьми. Л., 1970. Ср. также: *Витт Н.В.* Влияние состояния психического напряжения, вызванного ограничением времени, на качество речи // Материалы IV Всесоюзного съезда обществ психологов. Тбилиси. 1971.

³⁴⁸ *Ervin-Tripp S.* Sociolinguistics // *Advances in Experimental Social Psychology*. N.Y.; L., 1970. Vol. 4.

³⁴⁹ См. например: *Т. Иритани.* Психолингвистика (психологические основы коммуникации). Токио, 1964. Гл. XV: Язык и социальная структура (*на японском языке*). Автор благодарен *Е. Сато* за детальный реферат этой книги.

§ 6. Некоторые психологические особенности исполнительской фазы деятельности общения

Выше по ходу изложения мы уже неоднократно затрагивали эту фазу общения. Она в целом исследована значительно хуже, чем фаза ориентировки, если не считать, конечно, собственно психолингвистических исследований, имя которым легион. В настоящем параграфе нам предстоит затронуть лишь одну более общую проблему, связанную с исполнительской фазой, а именно проблему роли стереотипов разного уровня в процессах общения.

К числу стереотипов общения наиболее элементарного типа (низшего уровня) относятся *вербальные стереотипы*, т.е. высказывания (или части высказываний, или последовательности высказываний), воспроизводимые как целое. Они, в свою очередь, могут быть рассматриваемы с узко психолингвистической точки зрения, т.е. в отрыве от ситуации общения, и с точки зрения психологии общения, т.е. в соответствии с повторяющимися (полностью или частично) ситуациями. В последнем случае значительный класс стереотипов этого рода составляют изречения типа пословиц или поговорок³⁵⁰.

Второй уровень стереотипов общения образует *этикет*, в том числе речевой этикет. В этом случае как воспроизводимое целое выступает не отдельное высказывание (речение), а комплекс вербального и невербального поведения, соотношенный с той или иной определенной ситуацией и нормативный для нее. Этикет, казалось бы, может быть соотношен либо с поведением определенной личности, либо с взаимным общением в диаде или группе. Но, строго говоря, этикета вне этого последнего не

³⁵⁰ *Пермяков Г.Л.* От поговорки до сказки (Заметки об общей теории клише). М., 1970. (С. 19: "Пословицы и поговорки являются знаками ситуаций или определенных отношений между вещами".)

бывает: “односторонность” этикетного поведения лишь означает, что этикет в той или иной конкретной ситуации предусматривает “нулевую реакцию” других участников общения.

Мы не случайно говорим здесь об этикете именно как о поведении, а не деятельности. Дело в том, что он является тем компонентом общения, который в наименьшей мере соотнесен с социальной природой деятельности общения и как бы образует формальную поведенческую рамку, в которой разворачивается эта деятельность. С другой стороны, этикет если и предусматривает воспроизведение целостного акта общения, то лишь как часть “настоящего” общения, как его компонент или составную часть. Именно в этикете в особенно большой мере сказываются культурно-национальные различия и культурно-национальная специфика вообще; но в настоящей работе мы не имеем возможности останавливаться на этой стороне вопроса³⁵¹.

Третий, высший уровень стереотипов общения — это воспроизведение в повторяющейся ситуации акта общения как целого. Здесь возможны два основных случая. Во-первых, воспроизводимый акт общения может быть продиктован *обычаем* или *традицией*, т.е. входить в фонд национальной культуры данного этноса или в субкультуру какой-то группы внутри этого этноса. При этом стереотип может быть функционально оправдан (скажем, имеет магический смысл), а может быть чисто традиционным. Во-вторых, воспроизводимый акт общения может не осознаваться как элемент культуры или субкультуры, да и вообще не осознаваться как стереотип: психологически, для участников общения, это “настоящее” общение, хотя социально это лишь своего рода имитация общения, игра в общение. Этому, наиболее интересному и малоисследованному, виду стереотипов общения

³⁵¹ Бромлей Ю.В. Этнос и этнография. М., 1973; Верецагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. М., 1973 и многие другие.

посвящена книга американского психотерапевта Эрика Берна “Игры, в которые играют люди”, кстати, в короткий срок ставшая бестселлером и вышедшая за шесть лет семью изданиями³⁵². БERN вводит различие “процедур”, понимая под ними стереотипы этикета, рассмотренные нами выше, “ритуалов и церемоний” (культурно связанные стереотипы общения), “пастимов” (социально обусловленный стереотип вербального поведения в определенной ситуации) и “игр”, т.е. развернутого общения, имеющего в своей основе стереотипный характер. В ситуации, когда подвыпивший муж возвращается домой за полночь и его встречает жена, не только “роли” обоюдно известны: известны отдельные “реплики”, их последовательность и т.д., хотя, быть может, не всегда их конкретное вербальное наполнение. Не случайно автор этой книги — психиатр; дело в том, что подобные “игры” именно в силу своей навязанности, неспособности служить для полноценного общения нередко приводят к аномалиям в поведении и структуре личности. С другой стороны, они представляют интерес постольку, поскольку вообще “патологию можно определить как некоторую результирующую определенного функционального нарушения и требований к функции со стороны общества”³⁵³; в “играх” некоторые из таких социальных функций как раз и реализуются, и часты случаи, когда “игровые” функции остаются сохраненными, а “неигровые” — нарушаются.

Проблема стереотипов общения, таким образом, представляет не только теоретический и социальный, но и прикладной психиатрический интерес. Приходится заметить, что в нашей литературе до сих пор нет ни одной обобщающей работы по патологии *общения*.

³⁵² *Berne E. Games people play. The psychology of human relationships. Harmondsworth, 1970 (первое изд. — 1964).*

³⁵³ *Гриншпун Б.М. Патология речи (общие вопросы)//Основы теории речевой деятельности. М., 1974. С. 319.*

Заключение

“Когда к сооружению какой-либо машины приготовленные части лежат особливо и некоторая определенного себе действия другой взаимно не сообщает, тогда все их бытие тщетно и бесполезно. Подобным образом, если бы каждый член человеческого рода не мог изъяснить своих понятий другому, то бы не токмо лишены мы были сего согласного общих дел течения, которое соединением наших мыслей управляется, но и едва бы не хуже ли были мы диких зверей, рассыпанных по лесам и по пустыням”³⁵⁴.

Очевидно, что общение само по себе есть настолько важный компонент социальной жизни общества и системы деятельности каждого члена этого общества, что оно не может не привлечь самого пристального внимания психолога. Другой вопрос, какова эта система конкретных понятий и методов психологического исследования, с которой он подойдет к изучению общения, каково его представление о месте психологии общения в системе психологии и в частности — в системе социальной психологии. На этот счет могут быть разные суждения, и автор настоящей книги попытался предложить читателям свое понимание психологии общения, отнюдь не считая, что это понимание, этот подход исключает другие.

Но столь же очевидно, что социальная сущность и социальная значимость общения требуют от любого исследователя четкой философской позиции, ясного сознания невозможности трактовать процессы общения в позитивистском духе.

К сожалению, в практике исследований общения нередки случаи, когда психолог или социолог добровольно надевает на себя шоры, ограничиваясь частными эмпирическими вопросами и принципиально отказываясь не только от разработки, но и от самой постановки методологи-

³⁵⁴ Ломоносов М. В. Российская грамматика // Полн. собр. сочинений. М., 1952. Т. VII. С. 395.

Психология общения

ческих и мировоззренческих проблем общения. Авторы подобных исследований забывают, что отказ от философско-методологической трактовки процессов общения, сознательный эмпиризм в их изучении, обычно связанный с некритическим заимствованием понятий, методов и готовых результатов, полученных другими исследователями общения, тоже есть позиция, и довольно определенная. Еще хуже, когда такой подход к общению активно пропагандируется, когда нам предлагают судить “не выше сапога” и такое суждение изображается как единственно научное.

Но в то же время для любого психолога, работающего над изучением общения, является первой профессиональной обязанностью свободно ориентироваться во всей проблематике теоретических и экспериментальных исследований общения, выполненных как в нашей стране, так и за ее пределами. В этой связи не может не вызвать беспокойства рост числа публикаций по проблемам общения, авторы которых фактически отгораживаются от всего уже достигнутого наукой об общении, забывая, что западной социальной психологии удалось “раскрыть ряд важных механизмов человеческого общения, выделить в нем немало существенных сторон”³⁵⁵. Бывает, что даже сам факт использования в том или ином исследовании наряду с отечественными и зарубежными публикациями по какому-либо конкретному вопросу (например, по психологии восприятия массовой коммуникации) все еще вызывает кое у кого оборонительную реакцию, что не может считаться нормальным.

Как нам уже приходилось констатировать в начале этой книги, психология общения в советской науке делает пока первые шаги. Не только психологическая теория, но и практика подсказывает необходимость самой интенсивной разработки этой научной области. Автору хотелось бы наде-

³⁵⁵ Буева Л.П. Проблема деятельности личности в марксистской и буржуазной социологии // Исторический материализм как теория социального познания и деятельности. М., 1972. С. 41.

Психологическая обусловленность

яться, что его работа окажется полезной не только для тех, кто уже в той или иной мере профессионально занимается вопросами общения, но и для тех, кто пока еще не определил свой путь в психологии. Именно к ним он и обращался в первую очередь, когда писал эту книгу, и, заключая ее, он хотел бы еще раз поблагодарить своих слушателей — студентов-психологов Московского и Тартуского университетов, общение с которыми дало ему так много.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ОБЩЕНИЕ

§ 1. Понятие деятельности и понятие общения

Как известно, общепринятое определение деятельности в советской философии и психологии отсутствует. Наиболее общим пониманием деятельности является ее трактовка как конкретно-исторически обусловленного способа существования, бытия человека. Это одновременно и единица бытия, объединяющая в себе объективно-социальное и субъективное, психологическое начало, обладающая своеобразной внутренней структурой и организацией. Деятельность предметна, сознательна и целенаправлена, что позволяет отграничить ее от разнообразных актов поведения. В реальной жизни она выступает всегда в той или иной качественно определенной форме (трудовая, познавательная и т. п.).

За последние годы возникло немало разнообразных теорий деятельности, распределяющихся по двум основным уровням абстракции. Это, во-первых, теории социальной деятельности, в которых последняя выступает в своем отношении к объекту и к реализуемым в ней общественным отношениям как категория философско-социологическая без каких-либо попыток перевода ее в план конкретно-психологической интерпретации. Это, во-вторых, психологические теории деятельности, субъектно ориентированные, направленные на анализ места этой категории в системе общепсихологических понятий, раскрытие ее психологического смысла и в конечном счете —

на интерпретацию с ее помощью данных конкретно-психологических исследований. Примером подобной теории является психологическая теория деятельности А.Н. Леонтьева.

Не имея возможности излагать эту теорию в подробностях, укажем, что в ее основе лежит идея единства субъекта, объекта и процесса деятельности. Объект (предмет, продукт) деятельности, имея предметное, внешнее бытие, в то же время выступает как идеальное образование, как психический образ, и таким путем детерминирует психическую деятельность. Процесс деятельности выступает и как процесс активного вмешательства субъекта в мир вещей, и как процесс отражения предметного мира в сознании. Сознание и личность рассматриваются как продукты и как "моменты", стороны деятельности¹. В дальнейшем анализе мы, не обращаясь к собственно психологическим аспектам этой теории (в этом плане она не является до конца разработанной системой²), опираемся на то методологическое понимание деятельности, которое в ней представлено и которое мы полностью разделяем.

Предметом нашей статьи будет оживленно дискутируемая проблема: можно ли считать общение деятельностью. Чтобы избежать недоразумений, уточним, что эта проблема может быть поставлена двояко: а) является ли общение качественно особым видом социальной деятельности наряду с производственной, духовной, эстетической и т. п.; б) может ли общение выступать в роли самостоятельной молярной единицы деятельности. Не затрагивая различных мнений, высказанных по поводу первой стороны проблемы, мы будем анализировать лишь вторую. Однако при всех обстоятельствах представляется необходимым определить, какой круг явлений действительности мы подразумеваем, говоря об общении.

¹ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 3. изд. М., 1972; Он же. Деятельность. Сознание. Личность. 2. изд. М., 1977.

² Леонтьев А.А. "Единицы" и уровни деятельности: состояние проблемы // Вестник МГУ. Сер. 14, Психология. 1978. № 2. С. 5.

Психология общения

Уже в “Немецкой идеологии” настоятельно подчеркивается мысль о триединой природе процесса исторического развития человека и человечества. “Ограниченное отношение людей к природе обуславливает их ограниченное отношение друг к другу, а их ограниченное отношение друг к другу — их ограниченное отношение к природе”; с другой стороны, “сознание... уже с самого начала есть общественный продукт”³, а “люди, вступая в общение, вступают в него как сознательные существа”⁴. Труд, сознание и общение, или “отношение друг к другу”, развиваются, взаимно обуславливая друг друга (при примате труда, “отношения к природе”). Ни одна из этих категорий не может быть “выключена” из общего процесса развития: развитие труда невозможно без эволюции сознания и общения; развитие сознания связано с развитием, усложнением, дифференциацией трудовой деятельности и появлением специфического, основного средства общения — языка; наконец, развитие общения понятно только в свете развития трудовой деятельности и эволюции сознания.

Подобный подход предполагает допущение *коллективного* труда как того источника, из которого развились индивидуальные формы трудовой деятельности. Только при таком допущении становится понятной и логика развития самого труда, и логика развития сознания, и логика появления и развития человеческого общения от “материального общения” (Маркс) к его высшим, семиотически и психологически специализированным формам⁵. Любое другое допущение приводит к внутреннему противоречию и прежде всего к идее ге-

³ Маркс К., Энгельс Ф. Новая публикация первой главы “Немецкой идеологии” // Вопросы философии. 1965. № 10. С. 93.

⁴ Ленин В.И. Полн. собр. сочинений. Т. 18. С. 343.

⁵ Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1974 (см. настоящее издание).

нетического примата общения, которая не может быть принята⁶.

Выше мы не различали отношения людей друг к другу и общение. Между тем необходимо их разграничивать. С одной стороны, общественные отношения немислимы вне их реализации в виде "действительных отношений" (Маркс), то есть в определенной деятельности людей, первоначально непосредственно коллективной⁷. С другой стороны, общественные отношения нельзя отождествлять с той или иной формой их реализации — в конкретной деятельности могут реализоваться различные виды общественных отношений (например, первобытное искусство, религиозные и эстетические отношения) и, наоборот, однотипные отношения способны реализоваться в различных видах деятельности. Базисными, первичными, как известно, являются материальные производственные отношения. В процессе развития общества над ними надстраиваются вторичные, а затем и "третичные" отношения (Маркс)⁸, возникают специализированные, в том числе по роду выраженных в них отношений, формы человеческой жизнедеятельности — теоретическая деятельность и

⁶ Леонтьев А.А. О начале человеческой истории. Размышления над книгой Б.Ф.Поршнева//Советская этнография. 1975. № 5.

⁷ Лармин О.В. О структуре общественных отношений// Очерки методологии познания социальных явлений. М., 1970. С. 65.

⁸ К.Маркс говорит о вторичных и третичных как "производных", "перенесенных" производственных отношениях (См. *Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений*. Т. 46. Ч. 1. С. 46). Он упоминает в их числе "отношения общения"; важно подчеркнуть, что понятие общения здесь сосуществует с понятием производственных отношений. Таким образом, ошибочно полагать, что марксов термин "общение" (Verkehr) есть синоним производственных отношений и характерен лишь для ранних работ Маркса.

Психология общения

общение. Общение, как и деятельность вообще, есть, таким образом, способ и одновременно условие актуализации общественных отношений. И важно подчеркнуть, что различие между актуализацией их в индивидуальной по форме деятельности, например, в теоретической деятельности ученого, и в “действительном” общении является не принципиальным: “Мое всеобщее сознание есть лишь теоретическая форма того, живой формой чего является реальная коллективность”⁹.

Далее, не всякое общение является непосредственной реализацией именно и только общественных отношений. На определенной ступени его развития, а вернее, развития триады “труд — сознание — общение”, возникают как относительно автономные личностные, психологические взаимоотношения людей, опосредствующие реализацию общественных отношений в деятельности, и специфические формы и виды общения, где соотношение тех и других складывается, так сказать, в пользу индивидуальных психологических взаимоотношений (межличностное неформальное общение).

Понятие психологических взаимоотношений выступает в той или иной форме у многих авторов. Как известно, Маркс и Энгельс писали о “личном, индивидуальном отношении индивидов друг к другу”, которое воссоздает существующие общественные отношения¹⁰. В. Н. Мяс-

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. М., 1956. С. 590. Вместе с тем неверно видеть актуализацию отношений только в общении, как это делают многие авторы. Так, например, В. М. Соковнин пишет: “Практически человек, как личность, складывается в общении. Каждый человек является как бы точкой, где пересекаются общественные отношения, а поскольку последние проявляются как общение, то это — точка пересечения каналов общения” (Соковнин В. М. Человеческое общение как философская и психологическая проблемы. Фрунзе, 1968. С. 11). Ранее автор статьи также придерживался этой ошибочной точки зрения.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 3. С. 440.

щев говорит о “психологических отношениях”, Л.П. Бueva — о “личностных отношениях” (однако отождествляя их с общением), Б. Г. Ананьев — о “субъективных отношениях”. Наиболее четко разграничил оба вида отношений К. К. Платонов, писавший: “Производственные и другие виды объективных отношений... отражаются в сознании каждой из этих личностей как... межличностные отношения”¹¹. Далеко не все в деятельности человека может быть непосредственно выведено из общественных отношений, но даже и в этом случае они продолжают действовать, хотя и в частично снятом виде, — трудно представить себе ситуацию полноценного (не имитируемого) межличностного общения с классовым врагом, а если и можно (“Сорок первый” Б. Лавренева), то в конфликтной ситуации побеждают социальные мотивы.

Наконец необходимо провести грань между понятием общения и близкими ему, часто смешиваемыми понятиями. Это лучше всего сделать на материале коллективной трудовой деятельности. Очевидно, что она может быть рассматриваема именно как деятельность, например, в плане ее продукта или ее качественного своеобразия. Можно рассматривать коллективную деятельность под углом зрения ее внутренней организации, например, распределения трудовых функций в общем процессе коллективного производства. Это будет подход с точки зрения взаимодействия. Далее, можно поставить вопрос о том, каким образом достигается, поддерживается и изменяется это взаимодействие, одним словом, чем оно обеспечивается. Здесь мы сталкиваемся с точкой зрения общения, при этом процессы общения берутся в плане его содержания, его социальных функций.

Но возможна и еще одна точка зрения: рассмотрение тех же процессов в плане их собственной внутрен-

¹¹ Платонов К. К. Личность как объект социальной психологии / Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975. С. 778.

Психология общения

ней логики, безотносительно к их социальным функциям, то есть анализ той — относительно самостоятельной — системы средств и процессов, которые, в свою очередь, обеспечивают общение в его содержательном понимании. Такое различие “содержательного” и “технического” общения, в сущности, есть уже у К. Маркса, употреблявшего соответственно термины “Verkehr” и “Kommunikation” и понятие “социального контакта” — “der gesellschaftliche Kontakt”. В некоторых современных теориях общения в этом смысле говорится об “общении” и “коммуникации”. Мы условно будем говорить о контакте, так как термин “коммуникация” обычно воспринимается как синоним общения и в то же время несет определенную (нежелательную в данном случае) методологическую нагрузку¹².

Таким образом, в рабочем порядке можно определить общение как систему целенаправленных и мотивированных процессов, обеспечивающих взаимодействие людей в коллективной деятельности, реализующих общественные и личностные, психологические отношения и использующих специфические средства, прежде всего язык.

§2. Социальная природа деятельности

Начнем с того бесспорного тезиса, что “социальная деятельность личности должна изучаться прежде всего как функция определенной исторически конкретной социальной системы, которая задает содержание и форму этой деятельности. Поэтому при изучении личности как “микросистемы” необходимо исходить не из отдельного ин-

¹² В нашей работе “Психология общения” (см. настоящее издание), где анализируются все изложенные выше понятия и разграничения, однако, не проводится последовательно различение общения и контакта.

дивида и описания актов его индивидуального поведения, а из форм социальной деятельности и социальных отношений, присущих всей общественной системе в целом”¹³. Проблема, следовательно, состоит прежде всего в том, каким образом социальное начало входит в деятельность индивида, каковы те конкретные пути, по которым осуществляется социальная детерминация этой деятельности.

Первое и основное положение, с которым мы сталкиваемся при такой трактовке деятельности, заключается в том, что уже сам предмет деятельности имеет принципиально социальную природу. Он не внеположен деятельности, как это иногда понимается; вообще едва ли правомерно как в философско-социологическом, так и тем более в психологическом плане сводить деятельность только к процессу, вынося субъект и предмет деятельности за ее пределы и трактуя эти три категории как отдельные и независимые. Дело в том, что в деятельности “ее предмет выступает двояко: первично — в своем независимом существовании, как подчиняющий себе и преобразующий деятельность субъекта, вторично — как образ предмета, как продукт психического отражения его свойств, которое осуществляется в результате деятельности субъекта и иначе осуществиться не может”¹⁴. Именно образ как результат отражения фиксирует, стабилизирует и несет в себе предметное содержание деятельности. Социальная среда не просто формирует личность благодаря деятельности и в процессе деятельности, но сама предметность как конституирующее свойство деятельности имеет социальную природу. Социальное не “дано” через деятельность, проблема не стоит как проблема “социальности и деятельности”: это в действительности вопрос о социаль-

¹³ Буева Л. П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968. С. 61.

¹⁴ Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. 2. изд. М., 1977. С. 84.

Психология общения

ной сущности самих объектов деятельности и о социальной человеческому сознанию, отражающего эти объекты в процессе деятельности и благодаря ей.

Субъект деятельности социально детерминирован не только со стороны сознания, но и в мотивационно-личностном плане. Это особенно ясно видно при генетическом подходе: многочисленные теоретические и экспериментальные исследования приводят нас к выводу о том, что личность не является простой результирующей социальных воздействий, но представляет собой специфическое образование. Люсьен Сэв выразил эту мысль в афористической форме: "...Лишь постольку, поскольку личность индивида по своей сути социальна, он своеобразен, и лишь постольку, поскольку его личность в основе своей своеобразна, он социален"¹⁵. Любая попытка непосредственно вывести личность из общества столь же беспочвенна и бесперспективна, как и обратное стремление — представить общество как производное от личности, как психологическое по своей сущности образование, что, кстати сказать, не менее ярко показал Л. Сэв в своей книге.

Секрет здесь как раз в том, что для правильного понимания проблемы социальной личности необходимо включить в анализ категории общественных отношений и деятельности людей, в которой реализуются и актуализуются эти общественные отношения. Конечно, личность есть совокупность (или "ансамбль") общественных отношений; но она является таковой постольку, поскольку выступает как деятельная личность. И не просто как субъект, осуществляющий индивидуальную деятельность, а как субъект деятельности, имеющей социальную природу, хотя и способной внешне выступать в индивидуализированной форме, конкретизирующейся в соответствии с особенностями жизнедеятельности того или иного индивида. При этом исключительно важен тот факт, что эта "социальная природа" деятельности индивида не носит

¹⁵ Сэв Л. Марксизм и теория личности. М., 1972. С. 338—339.

универсально-абстрактного характера: она коренится в исторически конкретной форме общества.

Сказанное в той же мере относится к общению, которое — независимо от того, будем ли мы в конкретно-психологическом анализе считать его деятельностью или не будем, — есть, как мы уже отмечали, способ, условие и одновременно процесс актуализации общественных отношений и так же, как деятельность, имеет конкретно-социальную обусловленность. Индивиды “вступали в общение друг с другом в качестве того, чем они были...”¹⁶. Общение исторически развивается (или, что то же, может быть рассмотрено на данной ступени исторического развития) как следствие и продукт исторического развития общества, хотя на определенном этапе этого развития оно приобретает относительную самостоятельность — психологическую (то есть становится самостоятельной деятельностью), семиотическую (обретает собственные средства) и социальную (появление “отношений общения” по Марксу).

Следовательно, отношение “субъект — объект”, или, точнее, “субъект — деятельность — предмет”, совсем не есть отношение индивида, индивидуального субъекта и индивидуального предмета или объекта, и уж меньше всего можно считать, что субъектно-объектные отношения проявляются в индивидуальной деятельности. Это отношение социально во всех своих трех компонентах. Социален предмет, поскольку это не равнодушная внечеловеческая вещь, а вещь, объективные предметные свойства которой, будучи отражены в процессе деятельности, формируют образ сознания — образ с самого начала обобщенный и социализованный. Человеческий предмет есть человеческий предмет, означенный, категоризованный, включенный в деятельность в своих общественно значимых объективных свойствах, а не как чисто вещественное образование. Предмет деятельности, иначе говоря, всегда не только материален, он и

¹⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 3. С. 440.

Психология общения

идеален, а значит — по определению — и социален. Социален процесс специфически человеческой деятельности, даже когда он является “деятельностью индивида”, это не “индивидуальная деятельность”; “вне... общественных отношений человеческая деятельность вообще не существует... Общество производит деятельность образующих его индивидов”¹⁷. Наконец, что особенно существенно, социален субъект деятельности — это социальность сознания и социальность личности, прежде всего ее мотивационной сферы, социальность, связанная не только и не столько с “социальной средой”, сколько с реализуемыми в деятельности общественными отношениями, а также с социальной природой ее предмета. Таким образом, отношение “субъект — деятельность — предмет” включает в себя отношение “субъект — субъект”, если только четко разделять два аспекта этого второго отношения: собственно социальный и коллективный, совместностный¹⁸.

Поэтому никак нельзя согласиться с Б. Ф. Ломовым, который считает, что в современной советской психологии “вся динамика процессов, включенных в деятельность индивида, рассматривается как “разыгрывающаяся” в рамках отношения “субъект — объект”. Взаимодействие индивида, выполняющего данную деятельность, с другими индивидами выносится за скобки... Дальнейшая разработка общепсихологической теории требует перехода к анализу совместной деятельности индивидов, которая протекает в условиях их общения друг с другом”¹⁹.

¹⁷ Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. 2. изд. М., 1977. С. 82—83.

¹⁸ “...Предмет, как бытие для человека, как предметное бытие человека, есть в то же время наличное бытие человека для другого человека, его человеческое отношение к другому человеку, общественное отношение человека к человеку” (Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 2. С. 47).

¹⁹ Ломов Б. Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 68—70.

Анализ субъектно-объектных отношений, проявляющихся в индивидуальной деятельности, недостаточен. С точки зрения Б.Ф. Ломова, не менее, если не более, важен другой аспект — отношения “субъект — субъект”. Чтобы их раскрыть, и нужно, по его мнению, обратиться к общению, ибо именно через деятельность (и общение) формируется и реализуется социальная по природе личность индивида — формируется в ходе усвоения социальных программ, реализуется через организацию психических процессов деятельностью и общением²⁰. Деятельность и общение, по Б. Ф. Ломову — это две стороны “образа жизни”, и “социальная обусловленность образа жизни индивида раскрывается через анализ общения более непосредственно и полно, чем через анализ его деятельности”²¹, ибо деятельность — это, по мысли Ломова, воздействие индивидуального субъекта на объект, а общение вводит в этот процесс социальную детерминанту, включая в анализ отношение “субъект — субъект”.

Б.Ф. Ломов совершенно прав, когда говорит, что деятельность определяется включенностью человека в систему общественных отношений. Однако именно и только в процессе деятельности и лишь в том числе в процессе общения реализуются общественные отношения. “Человек как объект общественных воздействий... становится субъектом этих воздействий в результате соб-

²⁰ В этой связи вспомним судьбу идей С. А. Рубинштейна, высказанных им в “Основах общей психологии” (М., 1946), о соотношении психики и деятельности, подменяемых “по существу другим положением, а именно, что психологические процессы проявляются в деятельности и зависят от деятельности” (Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 3. изд. М., 1972. С. 353).

²¹ Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 78.

ственной деятельности... Превращение человека из объекта в субъект осуществляется лишь посредством деятельности”²². Не схема “общественные отношения → индивид → деятельность” (или “общественные отношения → индивидуальная деятельность”), а совсем иная схема — “общественные отношения → деятельность → личность”.

Если противопоставлять отношение “субъект — объект” и отношение “субъект — субъект”, стремясь в последнем отыскать социальность деятельности, мы логично приходим и к мысли о том, что “именно в общении сознание существует и для самого человека, и для других людей”, что, “исследуя общение, мы в то же время исследуем и сознание”²³. В виде схемы эта позиция Б. Ф. Ломова выглядела бы так: “социальность → общение → сознание”. Думается, что более оправданна иная схема: “социальность → деятельность → сознание”.

Не признавая в конкретном психологическом анализе деятельности ее внутренней социальной детерминированности, мы вынуждены искать такую детерминированность в общении. Но тогда именно общение, а не деятельность выходит на первый план, а деятельность превращается во “взаимодействие”.

§3. Место общения в системе деятельностей

Одним из аргументов, высказываемых против отнесения общения к видам деятельности, является невозможность найти ему место в системе различных деятельностей человека.

Проблема классификации видов деятельности является излюбленным предметом обсуждения в современ-

²² *Ананьев Б.Г.* О проблемах современного человекознания. М., 1977. С. 155—156.

²³ *Ломов Б. Ф.* Указ. соч. С. 82.

ной литературе, прежде всего философской. С другой стороны, практически отсутствуют попытки собственно психологической классификации видов деятельности. Обычная “триада”, идущая еще от работ С.Л.Рубинштейна и подробно разобранный в учебнике “Общая психология” под редакцией А.В.Петровского, — это игра, учение и труд. В основу этой классификации положен психологический критерий цели. Другой подход к классификации связан с выдвиганием на первое место критерия мотива деятельности²⁴. Возможны, по-видимому, и иные классификационные схемы.

Какое место занимает в этих психологических классификациях общение?

При примате критерия цели общение трудно жестко локализовать. Оно по самой своей природе является “многоцелевым”. Так, в большинстве исследований подчеркивается значение общения для консолидации коллектива, повышения уровня взаимопонимания, выработки общих целей и средств коллективной деятельности и т.п. Но парадоксально, что общение может служить и для разобщения людей, — примером являются различные приемы “психологической войны”, в частности целенаправленное распространение слухов.

Иначе обстоит дело при примате критерия мотива. Конечно, общение может направляться мотивами различного плана, но во всех тех случаях, когда оно выступает как деятельность, оно получает специфический мотив. Что это значит? Никто из психологов, считающих общение видом деятельности, не утверждает, что любой акт общения обязательно является деятельностью как единицей, то есть что общение — *всегда* деятельность. Утверждать это было бы так же странно, как отрицать наличие, скажем, в теоретической познавательной деятельности предметно-практических компонентов и, наоборот, в матери-

²⁴ Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. 2. изд. М., 1977. С. 102.

Психология общения

альной деятельности — теоретических компонентов. То, что общение может не быть деятельностью, совершенно не означает, что оно не может быть деятельностью. (Кстати, классификация деятельностей на практическую и теоретическую и т. п. в рамках психологической теории деятельности вообще не имеет смысла.)

С.Л.Рубинштейн считал, что общение все-таки является деятельностью в тех случаях, когда оно выступает как воздействие, — это можно сказать, например, о деятельности педагога, лектора и т. п. Думается, что С.Л.Рубинштейн был прав, но дело здесь не в интенциональности воздействия, а как раз в том, что деятельность педагога, лектора и т. п. специфична по мотиву, который не может быть реализован никакими иными средствами, кроме общения.

Еще раз подчеркнем: когда мы говорим о деятельностном статусе общения, это совершенно не означает, что акт общения всегда выступает как высшая структурная единица деятельности (также называемая у А.Н. Леонтьева “деятельностью”). Общение может входить в иную деятельность, например, в качестве действия, как может входить в практическую деятельность деятельность теоретическая. При этом его деятельностная природа не меняется, изменение касается лишь места его в структуре деятельности. А в этом случае совершенно нет необходимости в последовательности попеременно осуществляемых действий. Если деятельность является совместной, каждый из ее участников может осуществлять отдельные, “индивидуальные” действия, объединяемые общим предметом деятельности (общим мотивом, в терминологии А.Н. Леонтьева) и целью, отношение которых презентировано в психике отдельного участника деятельности как личностный смысл его действия.

Таким образом, когда мы имеем дело с совместной деятельностью, вполне правомерно говорить о коллективном субъекте или совокупном субъекте этой деятель-

ности, взаимоотношение которого с “индивидуальными” субъектами можно раскрыть только через психологический анализ структуры совместной деятельности. Этот путь для нас оказывается закрытым, если считать, что “основным объектом исследования является деятельность индивида. Исследуя ее, — пишет Б.Ф.Ломов, — психология стремится раскрыть механизмы и структуру индивидуальной деятельности, рассматривая индивида как субъекта деятельности”²⁵. Б.Г. Ананьев, как известно, предложил различать субъект деятельности и личность как субъект отношений²⁶: не может быть “коллективной личности”, но вполне возможен коллективный субъект деятельности или “совокупный работник, рассматриваемый как одно лицо”, как выразился Маркс²⁷. Это понятие в настоящее время общепринято, остается дискуссионной проблема “совокупного субъекта” в общении. Если мы вводим это понятие, то неуместно противопоставление отношений “субъект — объект” и “субъект — субъект”.

§4. Виды общения и проблема субъекта общения

Общение может выступать в двух основных вариантах. Оно может быть предметно ориентированным, то есть осуществляться в ходе совместной некоммунитивной деятельности, обслуживая ее. Это генетически исходный вид общения (как в фило-, так и в онтогенезе). Однако даже и в этом случае, как мы уже отмечали выше, следует различать взаимодействие и собственно общение. Если

²⁵ Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 74.

²⁶ Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. М., 1977. С. 247.

²⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 49. С. 190.

Психология общения

структура взаимодействия определяется распределением трудовых функций, тем индивидуальным “вкладом”, который вносит каждый из членов коллектива в общую деятельность, то процессы общения могут носить автономный характер: общение необходимо для взаимодействия, но одно и то же взаимодействие может быть обеспечено общением разной направленности, разного характера и объема. Несовпадение взаимодействия и общения особенно ясно видно, если мы будем разграничивать общение, непосредственно включенное в деятельность и ее регулирующее, то есть общение как элемент или сторону взаимодействия (исполнительная фаза деятельности), и общение, являющееся предпосылкой взаимодействия (ориентировочная фаза деятельности).

Более сложный вариант представляет собой “чистое” общение, не включенное (по крайней мере внешне) в некоммунитивную совместную деятельность. Здесь можно усмотреть по крайней мере две различных ситуации: социально ориентированное общение (типа ораторской речи, массовой коммуникации и т. д.) и лично ориентированное общение.

Анализируя социально ориентированное общение, мы не можем не заметить, что субъект этого общения как бы удвоен. С одной стороны, непосредственно осуществляет такое общение, как правило, один человек как личность. Это может быть университетский преподаватель, лектор общества “Знание”, телекомментатор и т. п. Но, с другой стороны, по существу субъектом такого общения всегда является тот или иной коллектив или общество в целом: в социально ориентированном общении коммуникатор всегда представляет, репрезентирует мнения, убеждения, информацию социального коллектива или общества. Не лектор общества “Знание” взаимодействует с аудиторией, а можно сказать, что его устами говорит общество “Знание”, выражающее, в свою очередь, позицию всего общества, а когда лекция носит в основном познавательный характер, — то позицию науки. Да и тот

коллектив или группа, на которые направлено такого рода воздействие, лишь частично представлен данной конкретной аудиторией.

Чтобы найти выход из этого парадокса, вернемся к предметно ориентированному общению и выясним, что является предметом этого общения. С нашей точки зрения, им является взаимодействие. Кажущаяся “невещность” его не должна нас смущать. Если подходить к анализу деятельности с позиций психологической теории школы Л. С. Выготского, то предметом деятельности служит ее предметный мотив, а таковым может быть не только “вещь”, но и компонент самой деятельности²⁸. Именно взаимодействие есть в этом случае мыслимый результат деятельности общения, именно оно “включает” и “ведет” процессы группового предметно ориентированного общения; общение конституируется взаимодействием, как любая деятельность конституируется своим мотивом (предметом).

По-видимому, целесообразно допустить, что и в социально ориентированном общении его предметом является не конкретный человек или конкретная аудитория, а социальное взаимодействие (или социальные, общественные отношения) внутри определенного социального коллектива. Действительно, мотивом любого социального общения является то или иное изменение в характере социальных отношений внутри данного общества, его социальной и социально-психологической структуре, в общественном сознании или в непосредственных проявлениях социальной активности членов общества. В сущности, такое общение

²⁸ Ср. у Л. П. Бугевой: “...Предмет человеческой деятельности не обязательно выступает в вещной форме... Это может быть... и общественное отношение, и формы общественной жизни, и общественные организации, и институты, и нормы общественного сознания, и сам человек (как объект воспитания), и его деятельность” (Бугева Л.П. Личность и ее социальная деятельность // Очерки методологии познания социальных явлений. М., 1970. С. 185).

Психология общения

есть процесс внутренней организации самого общества (социальной группы, коллектива), его саморегуляции: одна часть общества воздействует на другую его часть с целью оптимизации деятельности общества в целом, в частности — увеличения его социально-психологической сплоченности, его внутренней стабилизации, повышения уровня сознательности, уровня информированности и т.п.²⁹

Субъектом этого социального взаимодействия является, следовательно, общество в целом, здесь процессы взаимодействия осуществляются внутри “совокупного субъекта”. Субъект же социально ориентированного общения — оратор, коммуникатор. По-видимому, в предметно ориентированном общении дело обстоит иначе. Здесь субъектом общения является сам коллектив или группа.

Что касается лично ориентированного (межличностного) общения, то оно выступает в двух вариантах. Это, во-первых, диалогическое общение, то есть общение, связанное с тем или иным предметным взаимодействием (согласование позиций с целью дальнейшей совместной деятельности, обмен с собеседником информацией, значимой для деятельности, и т. п.). Оно тождественно предметно ориентированному (групповому) общению и по субъекту взаимодействия (группа, в данном случае — диада), и по субъекту общения (та же диада), и по предмету (взаимодействие). Во-вторых, модалное общение — это то, что в обиходе называется “выяснением отношений”. Оно также связано с определенным видом взаимодействия. Но если раньше мы имели дело с таким (социальным) взаимодействием, которое “обслуживало” различные формы социальной деятельности людей, то в данном случае деятельность, для которой необходимо взаимодействие, не носит непосредственно соци-

²⁹ Здесь и далее мы используем некоторые идеи, принадлежащие Г. В. Гусеву. За разрешение использовать эти его положения автор приносит Г.В. Гусеву глубочайшую благодарность.

ального характера, а отсюда и само взаимодействие реализует в первую очередь не общественные отношения, а возникающие на их основе и приобретающие относительную самостоятельность личностные, психологические взаимоотношения людей. Если в других видах взаимодействия оно носит, так сказать, центробежный характер, то здесь оно центростремительно, непосредственно подчинено личности или личностям. В данном случае имеет место то, что Л.П.Будева определила как "личностно-психологическую конкретизацию" общественных отношений.

Однако модальное общение не имеет своим непосредственным предметом именно взаимодействие, психологически это последнее здесь выступает именно как психологические взаимоотношения или их отражение в сознании участников общения. Мотивом (предметом) общения является в этом случае не кооперация, а согласие³⁰. В модальном общении его предметом выступают психологические взаимоотношения собеседников, их оптимизация за счет, естественно, прежде всего приближения позиции другого к моей. Субъектом модального общения, как и диктального, является группа (диада). Другой вопрос, что в обоих случаях целесообразно ввести понятие лидера, определяющего асимметричность связанных с общением процессов контакта.

Итак, во всех рассмотренных видах общения предметом его является не конкретный человек или люди, а либо взаимодействие (в социально ориентированном общении непосредственным предметом могут выступать и обществен-

³⁰ Проблема мотива в таком случае, да и вообще в коллективной деятельности, чрезвычайно сложна для анализа. Ограничимся ссылкой на *Г. М. Андрееву*, которая специально говорит о "групповых мотивах" в контексте системы деятельности группы, и об их взаимоотношении с собственно личностными мотивами (*Андреева Г.М. Методологические проблемы социально-психологического исследования//Вопросы психологии. 1970. № 2. С. 50 и др.*).

ные отношения), либо психологические взаимоотношения людей. Субъектом является либо общность (во всех видах, кроме социально ориентированного общения), либо коммуникатор (в этом последнем). При этом в личностно ориентированном общении всегда есть лидер диады, он аналогичен “экспрессивному лидеру” (Р.Бэйлс) в предметно ориентированном общении и тождествен субъекту в социально ориентированном общении. Таким образом, мы приходим к правомерности “совокупного субъекта общения” и к хорошо сформулированной А.У. Харашем мысли, что в общепсихологическом плане “с точки зрения принципа деятельности исследование общения — это... раскрытие его личностно-смысловой стороны, имеющей своим поведенческим фасадом систему коммуникаций”³¹. А.У. Хараш совершенно прав и в том отношении, что “если в традиционной психологии или в социологии разработка проблемы личности логически предшествует разработке проблемы общения (субъект берется как изолированный индивид и только затем “погружается” в стихию общения), то с точки зрения принципа деятельности мы имеем скорее обратное”³². Реализацией этого положения является известная “стратометрическая” концепция А.В.Петровского³³.

Таким образом, и в случае “чистого” общения ничто не препятствует нам рассматривать общение как деятельность, если только мы проникнем за “поведенческий фасад” и не будем сводить это общение к отдельным коммуникативным актам. Только в этом случае возникает — не как аб-

³¹ Хараш А.У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности//Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977. С. 31.

³² Там же. См. также в том же сборнике статью: Данилин К.Е. Анализ рефлексивных структур при исследовании малых групп.

³³ Петровский А.В. Опыт построения социально-психологической концепции групповой активности//Вопросы психологии. 1973. № 5.

страктная философская, а как конкретная социально-психологическая и общепсихологическая – проблема совокупного, или коллективного, субъекта общения и вообще социальной деятельности, общественного (в частности, коллективного) сознания, групповых, или коллективных, мотивов, ценностей и т. п. Эта проблема никак не сводима к “подобию людей”, “сходству людей в отношении психологических качеств”, к взаимному “обмену представлениями, идеями, интересами, чертами характера и т. д.”³⁴.

Очевидно, что в исследовании общения неправомерно принимать за простейшую “клеточку” анализа “чистое”, межличностное общение в диаде. Этого, может быть, было бы достаточно при предлагаемой выше трактовке взаимоотношения, деятельности личности и общения. Однако если общение становится чуть ли не средоточием социальной детерминации личности и вытесняет в этом качестве деятельность, мы, по существу, приходим к примату общения в системе психологических категорий, особенно когда утверждается, что свойства, характеризующие людей как субъектов, *существуют* в общении, или когда предполагается, что “специфика общения в отличие от любых других видов взаимодействия как раз и состоит в том, что в нем проявляются психологические качества людей”³⁵. Не правильнее ли считать, что “психологические качества людей” (выше они раскрываются как ощущение, восприятие, память, мышление, эмоциональные состояния и отождествляются с “субъективным миром” человека) проявляются в любой человеческой деятельности? И только ли *проявляются* они в деятельности? (Ср. взгляды С.Л. Рубинштейна и А.Н. Леонтьева.)

Итак, трудности в понимании общения как деятельности существуют лишь при том условии, если под субъектом

³⁴ Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида//Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976. С. 80—81, 83.

³⁵ Там же. С. 81.

Психология общения

общения понимать всегда только отдельного индивида и идти путем, охарактеризованным А.У. Харашем, — от изолированной личности к “стихии общения”. Они снимаются при другой трактовке общения, восходящей к иному пониманию социальности деятельности и ее субъекта, — трактовке общения именно как деятельности, но не индивидуальной, деятельности социальной, но не просто совместной, коллективной, а не просто групповой.

Может ли общение выступать как деятельность? Безусловно, может. Может ли оно выступать не как деятельность, входить в иную деятельность в статусе ее структурных компонентов? Да, несомненно, и в этом оно не отличается от других видов деятельности. Есть ли действительные основания для отрицания у общения деятельности природы? Если они и есть, то в работах критиков идеи общения как деятельности мы их не находим.

Выводы

Полемика вокруг вопроса, поставленного в заголовке статьи, возникла совсем на ином основании, чем это кажется на первый взгляд. Дело не в том, что общение понимается психологом *А* как деятельность, а психолог *Б* не считает его деятельностью, а в том, что психолог *Б* понимает саму деятельность иначе, чем психолог *А* (и психологи *В*, *Г*, *Д*, ...). Мы имеем не различные концепции общения, а различные концепции деятельности. Одна из них, восходящая к идеям Л. С. Выготского, известна как психологическая теория деятельности. Существует и другая концепция, о которой мы упоминали в данной статье и которую можно было бы назвать теорией взаимодействия.

Понятие деятельности — не произвольно вводимое понятие, не просто некий конкретно-научный конструкт, который можно толковать так или иначе по желанию того

Деятельность и общение

или иного психолога. Оно с самого начала выступает как категория, выходящая далеко за границы психологии и связывающая систему ее понятий с системой понятий и категорий других общественных наук, раскрывающая реальные процессы связи и взаимодействия личности, сознания и общества, позволяющая перейти от теоретического анализа на уровень конкретного психологического исследования. Именно такова эта категория в психологической теории деятельности.

Признавая общение одним из видов деятельности, мы видим, что психологическая теория деятельности может быть успешно применена и к анализу общения. Более того, не ставя под сомнение основополагающие положения этой теории, мы получаем возможность дальнейшего развития и обогащения ее концептуального аппарата и ее психологического содержания. Однако для такого развития и вообще для глубокого научного анализа деятельности (включая общение) необходимо избегать “концептуальной энтропии”, четко дифференцировать и отграничивать употребляемые понятия. Надо, чтобы объектом нашего теоретического анализа становились конкретно-социальные и конкретно-исторические формы деятельности, а не “деятельность вообще” или “общение вообще” и тем более не такое общение, которое генетически и логически является производным, а главное — чтобы в конкретно-научном поиске мы не теряли из виду исходные методологические положения. Только при соблюдении этих условий можно говорить о научной теории общения и деятельности.

ЛЕКЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ

§ 1. Специфика общения лектора с аудиторией

Выходя на трибуну и начиная свое выступление перед слушателями, лектор, как и любой человек, вступающий в общение, должен осуществить предречевую ориентировку, чтобы выбрать оптимальный способ общения. Она складывается из следующих основных компонентов:

1. Ориентировка в целях и мотивах общения.
2. Ориентировка в собеседниках, то есть в специфике аудитории.
3. Ориентировка во временных, пространственных и т. п. условиях общения.

Говоря о первом виде ориентировки, отметим прежде всего, что бывают по крайней мере три социально-психологические ситуации, когда общение с аудиторией — при прочих равных условиях — оказывается наиболее эффективным и когда потребность аудитории в общении с лектором наиболее остра. Эти ситуации, выделенные психологами общения на экспериментальной основе, хорошо известны из практики любому опытному лектору.

Во-первых, такая ситуация возникает, если в группе (в данном случае аудитории) существует осознаваемое резкое различие в мнениях по тому или иному вопросу. Слушатели знают, что данный вопрос является спорным и что в их среде есть люди, по-разному его решающие. В подобном случае аудитория всегда сознательно или бессознательно стремится прийти к согласию, получить ар-

гументированное, общеприемлемое решение. Думается, это играет известную роль в повышенной посещаемости лекций на темы, казалось бы, крайне далекие от реальных жизненных интересов слушателей, вроде связи с инопланетными цивилизациями или возможности (невозможности) телепатии. Слушатели отдают себе отчет в том, что лектор не приведет каких-либо новых фактов — их и не существует, — но им все равно любопытно, что он скажет, потому что по данным вопросам существуют (и представлены в аудитории) взаимоисключающие, диаметрально противоположные точки зрения. Тот же эффект получается, когда у слушателей сформировалось определенное мнение и они точно знают, что лектор придерживается иных взглядов.

Во-вторых, особая потребность в лекционном общении создается, когда обсуждаемый вопрос имеет существенное значение для функционирования группы, является жизненно важным для слушателей. Это наиболее частый и типичный случай в лекционной пропаганде. Люди, как правило, охотно приходят на лекцию о международном положении, воспитании детей в семье, правовых проблемах, на доклад, посвященный будущему данного города, района, предприятия, учреждения.

Третья подобная ситуация — когда очень высоко стремление поддержать целостность группы, и аудитория с самого начала воспринимает лектора как ее члена, причем их (лектора и аудитории) общий интерес, общая позиция субъективно противопоставлены какому-то другому интересу, другой позиции. Молодежь всегда охотнее посещает лекции специально для молодежи, читаемые молодыми лекторами; в научном учреждении лучше всего принимают выступления научных работников и так далее.

Исходя из этого, можно высказать некоторые рекомендации лектору и организатору лекции. Чтобы с самого начала вызвать интерес слушателей к лекции, обеспечить ее посещаемость и т. д., перечисленные выше факторы следует учитывать уже в самой постановке темы.

Психология общения

Одну и ту же лекцию можно назвать по-разному, скажем, «Воспитание детей в семье» или «Кто ответствен за воспитание наших детей: школа или мы с вами?». Последний вариант подчеркивает действительное или возможное различие точек зрения. Лекцию по методике ораторской речи целесообразно озаглавить не «Методика ораторской речи» или «Искусство оратора», а «Почему нужно уметь говорить с трибуны и как этого добиться» (апелляция к жизненным интересам слушателей). Лекцию на тему «Наука и развитие производства» для заводской аудитории лучше назвать «Что дает наука производству?», а для научной – допустим, «Практическое использование научных исследований в производстве» (ориентация на общность интересов и установок в данной группе). Еще лучше, учитывая особенности общения, предварительно ознакомить аудиторию не только с темой лекции (которую не всегда представляется возможным сформулировать как-то по-иному), но и с ее основной проблематикой, снабдив название краткими подзаголовками или вопросами. И, разумеется, сам лектор в ходе своего выступления не должен забывать о перечисленных здесь особенностях общения. Впрочем, повторяем, так практически обычно и поступает опытный лектор.

Лектор (и организатор лекции) не может упускать из виду такой важный фактор социально ориентированного общения, как его целевая направленность. Общение особенно эффективно, когда оно воспринимается с установкой на дальнейшее общение, то есть когда слушатели знают, что им предстоит рассказать об услышанном другим людям. Выступать перед лекторами и пропагандистами в каком-то смысле легче, чем в обычной аудитории, но в то же время и труднее, потому что эта категория слушателей воспринимает выступление прежде всего постольку, поскольку оно может оказаться полезным для пересказа их собственным будущим слушателям. У такой аудитории больше заинтересованность, но выше и требовательность.

Рассматривая потребности (мотивы) лекционного общения в самом общем плане, можно выделить следующие их виды. Это, во-первых, мотивы, связанные с объектом и целью взаимодействия, то есть определяемые единством социальной деятельности. Типичный пример таких лекций – научно-техническая пропаганда, скажем, выступление передовика производства перед товарищами по профессии. Результатом общения, его непосредственным эффектом здесь является изменение в деятельности группы.

Во-вторых, это мотивы собственно познавательного плана, направленные либо непосредственно на удовлетворение желания узнать что-то интересное или важное, либо на дальнейший выбор способа поведения, способа действия. Значительная часть лекций, особенно публичных, относится именно к такому типу общения (например, лекции об истории советского кинематографа, о выборе профессии). Очень важной особенностью подобного лекционного общения является ориентация лектора на познавательный уровень и познавательный интерес аудитории. Иначе говоря, общение, управляемое познавательными мотивами, эффективно тогда, когда с трибуны не просто преподносится некоторая совокупность знаний, а они как бы встраиваются в систему соответствующих знаний, уже имеющихся у слушателей. Если у аудитории этой системы заведомо нет, то лектору все равно следует вселить в своих слушателей уверенность, что она у них есть, то есть, по существу, подсказать им то, чего они не знают, но должны знать. Рассказывая, допустим, о международном положении, можно воспользоваться следующим приемом: «Вам, несомненно, хорошо известно, что у Англии, Голландии, ФРГ, Японии практически нет собственных месторождений нефти и они вынуждены ввозить всю нефть из-за границы. А теперь посмотрим, как это влияет на их внешнюю политику». Даже если слушатели не знают, что у перечисленных стран нет или почти нет своей нефти, они воспримут такую информацию как нечто само собой разумеющееся, уже известное.

Психология общения

Важно лишь не подсказать аудитории что-то, о чем она не только не знает, но и знает, что действительно не знает. Например, нельзя сказать: «Вам всем, без сомнения, известно, что в Венесуэле ежедневно добывается 3,4 миллиона баррелей нефти...»

Следующий, третий вид мотивов — это мотивы социального плана, связанные с интересами и целями общества в целом, определенной социальной группы, входящей в его состав, и человека как члена общества, члена группы. Интересно, что специалисты по психологии общения часто проходят мимо таких мотивов, недооценивая их значение. Между тем они играют очень большую роль и являются важнейшим компонентом и предпосылкой лекционного общения. Наши слушатели охотно придут на лекцию по вопросам, совершенно не связанным с их личными, профессиональными и узкогрупповыми интересами и потребностями, например, по внешней политике, особенно если лектор обладает в глазах аудитории высоким социальным престижем и владеет профессионально лекторским мастерством. Но выступить так, чтобы поддержать и укрепить социальную мотивацию лекционного общения, — дело чрезвычайно сложное и исключительно ответственное. Поэтому особенно важно, чтобы лекции такого типа не читались случайными людьми.

Наконец, четвертый вид мотивов лекционного общения — мотивы личностные, в частности не имеющие непосредственной связи с самой лекцией. Некоторые слушатели приходят на лекцию, чтобы не отстать от других, подчеркнуть свое согласие с аудиторией по обсуждаемому вопросу, пообщаться с людьми, «самоутвердиться», особенно задавая вопросы лектору... Мы далеки от мысли ориентировать лекционное общение на такого рода мотивы, но учитывать их можно и целесообразно.

Теперь остановимся на втором компоненте предречевой ориентировки — на ориентировке в собеседниках.

Начнем с того, что сам механизм ее в социально ориентированном общении, к которому относится общение

лекционное, иной, чем в личносно ориентированном. Типичный для личносно ориентированного (вообще для межличностного) общения случай — когда, вступая в общение, уже кое-что знаешь о своем собеседнике, имеешь представление об особенностях его личности и характера, объеме его знаний, круге интересов и мотивов поведения. Начиная разговор, вы уточняете свою «модель собеседника», вносите в нее необходимые коррективы. Межличностное общение (если только оно не формальное) можно представить как своего рода бесконечный разговор, длящийся месяцами и годами и лишь на время прерывающийся. Вступая в беседу со своим знакомым, вы как бы продолжаете разговор, начатый ранее.

Чехословацкий психолог Яромир Яноушек выдвинул гипотезу о том, что в общении происходит «перемена ролей»: я принимаю на себя роль другого, а он мою. Едва ли, однако, применительно к межличностному общению правомерно говорить о перемене именно ролей; мы уже подчеркивали, что это прежде всего общение людей как личностей, а не носителей той или иной социальной роли. Но сама идея обоюдного «обмена» совершенно правильна. Я не только «моделирую» для себя личность собеседника, чтобы выбрать оптимальный способ общения с ним, воздействия на него. Одновременно я даю ему материал, чтобы он правильно «моделировал» меня. В зарубежной социальной психологии бытует даже специальный термин — «самопрезентация», или «самоподача». Общаясь, я бессознательно (или даже сознательно) выделяю, подчеркиваю какие-то стороны своей личности, чтобы у собеседника создался определенный мой образ.

Характер моделирования в лекционном, да и вообще в социальном общении иной. Я не строю образа каждого из своих собеседников — у меня формируется обобщенный образ аудитории как целого. Это не просто некоторый усредненный слушатель, к которому я обращаюсь, это именно аудитория — совершенно иное, специфическое, социальное явление, не сводимое к совокупности

Психология общения

отдельных личностей. Основная трудность здесь в том, что, имея перед своим мысленным взором такой целостный и обобщенный образ аудитории, все время приходится соотносить его с реальными людьми, сидящими в зале, корректировать его, учитывая их реакцию. Если лектор хоть на секунду перестает это делать, он рискует потерять контакт с аудиторией, и его общение станет неэффективным.

Но текущий учет реакции слушателей, контроль за мерой воздействия на них не исчерпывают специфики общения лектора (оратора) с аудиторией. Выше мы отмечали, что аудитория публичного выступления с самого начала уже психологически объединена — мотивом, интересом, установкой, уровнем знаний и т. п., и лектор как бы опирается на то общее, что в ней есть, развивает это общее, захватывая и объединяя слушателей вокруг содержания и направленности своего выступления, ведет их в нужном направлении.

Второе, что очень существенно, когда имеешь дело с живой аудиторией, — это двусторонняя связь оратора со слушателями. Если выступление представляет для аудитории интерес и она живо реагирует на него, если оратору удастся захватить своих слушателей и установить с ними обратную связь, такая связь служит не только для контроля за восприятием лекции. Чувствуя поддержку и одобрение аудитории, оратор черпает в ней уверенность, воодушевленность, начинает говорить еще лучше, еще выразительнее и убедительнее. В этом огромное преимущество живой аудитории, которое особенно ярко проявляется в огромной силе воздействия митинговых речей, произносимых перед многотысячной толпой.

И третье, что срабатывает в живой массовой аудитории, — это механизм взаимного “заражения” слушателей. Конечно, вызываемая им реакция зала обоюдоостра: если слушатели начинают зевать, зевота мгновенно охватывает весь зал, но зато если лектору удалось зажечь, заинтересовать аудиторию, эта заинтересованность так же

мгновенно передается тем, кто в других условиях вел бы себя индифферентно. В едином коллективе слушателей каждый из них как бы подвергается групповому давлению, его индивидуальное критическое отношение к происходящему снижается, он поддается общему настроению. Это и затрудняет, и в то же время облегчает работу оратора, в частности лектора. Например, в большинстве случаев достаточно подчинить себе внимание части аудитории, чтобы заставить всю аудиторию слушать.

Мера заражения слушателей зависит от ряда факторов. Важнейшими из них являются: соответствие настроения аудитории интересам и убеждениям данного конкретного слушателя (как иногда говорят, его ценностной ориентации); психологическая зрелость слушателей (определяемая возрастом, уровнем образования и т. п.); личностные и профессиональные особенности слушателей (например, крайне трудно захватить и заразить аудиторию, состоящую из специалистов по ораторской речи, но зато и реагируют они более остро).

Если в межличностном общении, как мы уже отмечали, имеет место «самоподача», своего рода подсказка собеседнику данных о себе, чтобы облегчить процесс общения, установление контакта, взаимопонимание, то тем большую роль играет такая «самоподача» в лекционном общении. В литературе по ораторскому мастерству бытуют две противоположные точки зрения. Согласно одной из них, работа лектора и актера имеет очень много общего. Согласно другой, лектор не может и не должен быть актером. Обе точки зрения неверны, потому что поверхностны. Конечно, лектор не должен на трибуне играть так, как это делает актер на сцене. Ни к чему, кроме фальши, это не приведет.

Сама специфика театрального общения иная, чем лекционного. Между актером и зрителем существует как бы безмолвная договоренность: я, актер, хорошо известный зрителю, сегодня буду изображать Аркашку Счастливецова, и зритель увидит во мне одновременно и актера и героя

Психология общения

пьесы. Между лектором и его аудиторией такой договоренности нет и не может быть: лектор приходит в аудиторию, и она вступает с ним в контакт только как с лектором. Но именно как с лектором, а не отцом семейства, пайщиком кооператива, главным инженером завода, хорошим человеком. Было бы странно, если бы лектор полностью раскрывал перед слушателями свою личность. Другое дело, что он действительно должен быть личностью, и надо, чтобы это чувствовалось в его общении со слушателями. Однако в процессе выступления лектор одни особенности своей личности как бы затушевывает, другие, напротив, подчеркивает, выносит на публику. Опытный лектор всегда играет роль самого себя, подает себя аудитории в нужном повороте, наиболее выгодном для установления и поддержания контакта с аудиторией. У него есть свой особый, выработанный им стиль общения с аудиторией, свой способ «самоподачи». Кстати, такая «не-непосредственность» общения исключительно важна еще и потому, что дает лектору своего рода фору в тех случаях, когда ему нужно срочно решить какую-то задачу, например, ответить на трудный вопрос. Тогда он на короткий момент «раздваивается»: благодаря автоматизму стиля общения продолжает поддерживать живой контакт с аудиторией, но в то же время сосредоточенно ищет решение задачи, а затем снова «сливается воедино» со своим образом, когда решение найдено.

Выше мы показали различие идентификации и сопереживания. Одна из важных специфических черт лекционного общения и заключается в том, что в нем, если речь идет о хорошей лекции, аудитория осуществляет и то и другое. Выступление лектора требует частичной идентификации со стороны слушателей: надо, чтобы они как бы встали на его место, начали смотреть на вещи его глазами. Но чтобы обеспечить такую идентификацию и эффективность дальнейшего психологического воздействия, хороший лектор использует сопереживание слушателей, а оно зависит в очень большой степени от того, как он говорит, какой образ

самого себя создает в глазах аудитории. Потому-то создание этого образа должно контролироваться лектором и ему необходимо в известном смысле играть самого себя.

До сих пор мы все время говорили о «сиюминутной» ориентировке в слушателях. Но на практике эту ориентировку можно значительно облегчить, если лектор еще до встречи с аудиторией сможет сформировать для себя (хотя бы частично) ее обобщенный образ. Иными словами, чем больше лектор знает о своих слушателях, тем легче ему установить общение с ними. Поэтому, на наш взгляд, следует в обязательном порядке заранее информировать лектора о будущей аудитории: сообщить ее объем, возраст, основные социальные и профессиональные характеристики.

Такая информация облегчит лектору и ориентировку в условиях общения. Этот третий вид ориентировки не требует особого анализа. Любой лектор-практик знает, как важно менять способ общения с аудиторией в зависимости от времени, отведенного на лекцию, от помещения, от различных помех и т. п. Укажем лишь на одно малоизвестное организаторам лекций обстоятельство: при прочих равных условиях легче выступать в помещении, построенном амфитеатром (поэтому, в частности, «поточные» аудитории в вузах обычно именно таковы), а если помещение невелико, то лучше, чтобы оно было вытянуто не в глубину, а в ширину. В широком, но неглубоком зале удобнее следить за слушателями — движение глаз лектора как бы запрограммировано самой внутренней структурой помещения и не остается неохваченных взглядом «мертвых» зон.

§ 2. Неречевые компоненты общения лектора с аудиторией

Обычно, говоря о неречевых моментах лекционного общения, имеют в виду жест и мимику лектора¹.

¹ Николаева Т. М. Жест и мимика в лекции. М., 1972.

Психология общения

Между тем дело обстоит гораздо сложнее. В процессе любого общения (и лекционного в частности) человек использует для установления и поддержания контакта множество вспомогательных средств, не имеющих конвенционального (условного) характера и не воспринимаемых слушателем в качестве каких-то специальных средств. Возьмем, например, направление взгляда говорящего. Оно подчиняется ряду довольно строгих закономерностей, изученных психологией общения и определяющих, в каком месте речи говорящий будет смотреть в глаза собеседнику, как часто он будет это делать и т. п.

Неречевые компоненты общения можно разделить на несколько типов в зависимости от их роли в процессе общения: «поисковые» компоненты, учитываемые говорящим и слушателем при ориентировке, предшествующей собственно общению; сигналы, используемые для коррекции уже установившегося общения; регуляторы, разделяемые на сигналы, исходящие от слушающего и подтверждающие понимание, и сигналы, идущие от коммуникатора и «запрашивающие» слушателей о понимании; модуляции общения, то есть реакции говорящего и слушателей на изменение условий общения. Поскольку одни и те же неречевые средства выступают в различных функциях и их трудно разложить по полочкам, далее мы охарактеризуем эти средства, исходя из их физической природы.

Начнем с факторов, связанных с взаимным размещением говорящего и слушателей в пространстве, изучаемых специальной научной областью — проксемикой². Эти факторы, особенно расстояние, важны уже потому, что в зависимости от них в общении в разной мере используются другие неречевые компоненты, различной оказывается природа обратной связи от слушателей к говорящему.

² См.: Общая психология/Под ред. В.В. Богословского и др. М., 1973. С. 120.

Американские психологи выделили ряд пространственных зон — расстояний, типичных для разных видов общения. Нас в этих исследованиях интересует так называемая социальная дистанция (от метра до трех — четырех) и публичная дистанция (от четырех метров и больше). Последняя определяется как расстояние, на котором можно охватить взглядом несколько человек сразу и установить обратную связь с ними одновременно. У нас в стране систематические исследования пространственных факторов общения не производились. Однако предварительные эксперименты, осуществленные под нашим руководством на психологическом факультете МГУ, показали, что «разброс» расстояний гораздо больше, чем у американцев, и расстояние, на котором в США говорят, как правило, только на личные темы, вполне приемлемо и в социальном общении.

Пространственные факторы общения практически использует любой лектор, интуитивно выбирая оптимальное расстояние до слушателей, покидая трибуну, если она слишком далеко отодвинута от первых рядов, и т. д. Экспериментальные данные свидетельствуют о том, что при определении оптимальной дистанции общения имеют значение характер взаимоотношений с аудиторией, социальный престиж говорящего, содержание речи, величина помещения и пр. Известно, что лектор часто уменьшает дистанцию общения, чтобы создать «эффект доверия» у слушателей, обеспечить большую «открытость» общения. Это находит прямое подтверждение в экспериментах.

Второй важный неречевой компонент социального общения — мимика, жестикуляция и положение тела говорящего. Не анализируя эту сторону общения в деталях, приведем лишь итоговые данные, показывающие, что обеспечивает «позитивный климат» в аудитории. Это высокая степень контакта глаз, улыбки, утвердительные кивки, интенсивные движения рук, наклон корпуса вперед, ориентация тела в сторону слушателей (говорящий не поворачивается к ним под углом).

Психология общения

Опытный оратор широко пользуется такими приемами. Сошлемся лишь на один пример. Вот как описывают поведение В.И. Ленина на трибуне (или, вернее, вне трибуны: как известно, Ленин не любил говорить с нее) А. В. Луначарский, М. Горький, А. А. Андреев: «Эти впеременные в толпу слушателей глаза, это монотонное, но полное силы движение оратора то вперед, то назад»; «...его рука, протянутая вперед и немного поднятая вверх, ладонь, которая как бы взвешивала каждое слово»; «Весь он устремился вперед; переходя с места на место, сопровождая речь живой жестикуляцией, то наклоняясь, то откидываясь всем корпусом в зависимости от хода мысли, он старается крепче вложить в сознание слушателей свои доводы»³. Марсель Кашен отметил у Ленина-оратора «небольшие живые глаза, улыбающийся и насмешливый рот»⁴. К. Федин вспоминает: «Содержание речи передавалось пластично, всем телом»⁵.

Подобных свидетельств можно привести немало. Из них видно, что ораторской манере В.И. Ленина были свойственны как раз те приемы, которые современная психология выделяет на основе экспериментальных исследований общения.

³ Об ораторском искусстве. М., 1963. С. 309, 313, 316.

⁴ Правда, 1969. 28 июля.

⁵ Ленин — мастер революционной пропаганды. М., 1965. С. 196. Аналогичны наблюдения Е. Патрушева над кинодокументами, изображающими В. И. Ленина//Ленин — мастер пропаганды. М., 1971. С. 101—102.

ОБЩЕНИЕ В МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

§ 1. Психолингвистическая модель речевого воздействия*

Акт общения, рассматриваемый под углом зрения его направленности на тот или иной заранее запланированный эффект, т. е. с точки зрения его целенаправленности, может быть определен как психологическое воздействие. В настоящем разделе мы предлагаем одну из возможных моделей такого воздействия применительно к речевому общению. Мы сознательно ограничиваем объем моделируемых процессов, упрощаем их за счет того, что не является принципиально важным для понимания. Эти ограничения состоят в следующем.

1. Речевое воздействие, как правило, не бывает самодовлеющим, оно лишь в исключительных случаях выступает как самостоятельная деятельность с собственным мотивом. Чаще же всего речевое воздействие является частью более сложной деятельности, средством достижения какой-то внеречевой задачи. Если пользоваться системой понятий, развитой А. Н. Леонтьевым, то речевое воздействие имеет статус психологического действия¹.

*При написании первого варианта настоящей работы (1972 г.) были использованы материалы, подготовленные студентами факультета психологии МГУ В.К.Вилюнасом и В.И.Гайдамаком, которым автор выражает глубокую признательность.

¹ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 2. изд. М., 1965. С. 512.

Однако на первом этапе нашего рассуждения мы будем рассматривать речевое воздействие как психологически самостоятельный акт.

2. В подавляющем большинстве случаев речевая коммуникация не является односторонней. В условиях аксиальной, т.е. диалогической, коммуникации² она обоюдна (участники беседы воздействуют друг на друга), в условиях ретивальной (в частности, массовой) коммуникации либо осуществляется своеобразная обратная связь (ораторская речь), либо, если специальный канал для такой связи отсутствует, ее потенциальная возможность все же так или иначе учитывается. Однако на первом этапе рассуждения мы отвлекаемся от этой обязательной двусторонности всякой коммуникации.

3. Речевое воздействие не является единственной формой сознательного воздействия на личность. Один и тот же эффект может быть достигнут как при помощи речи, так и, допустим, показом немого документального кинофильма. Но мы пока говорим только о речевом воздействии. При этом мы “выносим за скобки” воздействие нематериальными средствами (мимика, интонация и т.п.).

4. Наконец, возможны различные равноценные формы речевого воздействия (они будут описаны ниже). Мы выбираем как основную ту форму, которую можно предельно назвать воздействием через убеждение.

Прежде чем перейти к самому рассуждению, следует ввести два понятия, очень для нас существенных: “поле значений” и “смысловое поле”. Под полем значений, присущим тому или иному индивиду, имеется в виду структура присвоенного им общественного опыта, т.е. та “сетка”, через которую он “видит” мир, та система категорий, с помощью которой он этот мир расчленяет и интерпретирует (не следует, конечно, переоценивать роль этого расчленения). Теоретически у всех людей, входя-

² Брудный А.А. Коммуникация и семантика // Вопросы философии. 1972. № 4.

щих в данное общество и говорящих на данном языке, поля значений должны совпадать. Практически же здесь имеются расхождения, обусловленные социальными, территориальными, профессиональными, возрастными и иными факторами и лишь частично являющиеся предметом изучения современной социологии.

Говоря о смысловом поле, мы исходим из понимания смысла А. Н. Леонтьевым³. Смысл — это определенная характеристика деятельности: отношение мотива к цели, своего рода эквивалент значения в конкретной деятельности конкретного индивида, форма существования значения в индивидуальной психике, всегда опосредованная системой отношений “владельца” этой психики к действительности. Отсюда и смысловое поле понимается нами как структура отнесенности значений к выраженным в них мотивам, как включенность значений в иерархию деятельностей индивида. Индивид всегда имеет дело с действительностью через посредство смыслового поля: восприятие им предметов и явлений действительности всегда окрашено его отношением к ним. Что же касается поля значений, то оно есть абстракция от смыслового поля: это — общие всем членам данной общности характеристики смыслового поля, как бы “выносимые за скобки”.

В чем конечная цель речевого воздействия? На этот счет существуют разные точки зрения. Мы бы определили цель речевого воздействия как определенную организацию деятельности человека — объекта воздействия (назовем его реципиентом). Воздействуя на реципиента, мы стремимся “спровоцировать” его поведение в нужном нам направлении, найти в системе его деятельности “слабые точки”, выделить управляющие ею факторы и избирательно воздействовать на них.

Ясно, что понимаемое так психологическое воздействие не есть пассивное восприятие реципиентом чужого мнения, не есть пассивное подчинение чужой воле, —

³ Леонтьев А.Н. Указ. соч. С. 286 и далее.

Психология общения

оно предполагает борьбу и сознательную оценку значимости мотивов, более или менее осознанный выбор из ряда возможностей. Речевое воздействие служит не для упрощения самого этого выбора, а для облегчения осознания, ориентировки в ситуации, подсказывая реципиенту известные основания для выбора. Если в соответствии с точкой зрения современной социологии говорить о системе ценностей как основе поведения реципиента, то речевое (и иное) воздействие прежде всего направлено как раз на сдвиг в этой системе ценностей. (Поэтому непосредственное физиологическое воздействие типа гипнотического не является речевым воздействием в полном смысле слова, как не является им, по-видимому, и приказ военного начальника, обращенный к подчиненным, или указание спортивного судьи участникам матча: здесь нет выбора, нет борьбы мотивов.)

Для этой цели можно воспользоваться одним из следующих трех способов.

1. Ввести в поле значений реципиента новые значения, т. е. сообщить ему такие знания о неизвестных ему элементах действительности, на основе которых он изменит свое поведение или по крайней мере свое отношение к этой действительности. В сущности, весь процесс обучения, особенно на уровне средней школы, в значительной мере может быть сведен к подобному воздействию. Если говорить о массовой коммуникации, то типичным случаем подобного воздействия является лекция о международном положении или газетный репортаж зарубежного корреспондента — в обоих случаях для формирования у слушателя или читателя определенного мнения используется сообщение новых, заведомо не известных ему сведений. Тот же тип воздействия мы имеем в газетных сообщениях о разного рода стихийных бедствиях — землетрясениях, наводнениях и т. д.

2. Изменить структуру поля значений реципиента, не вводя в него новых элементов, т. е. сообщить реципиенту новую информацию об уже известных ему вещах, причем

такую, которая объективно существенна для понимания этих вещей в их взаимосвязи, способна изменить представление реципиента об их взаимосвязи и, следовательно, его отношение к этим вещам (фактам, событиям, элементам действительности). Типичным примером подобного способа воздействия является рассказ экскурсовода при осмотре музея или исторического памятника. Характерным примером из области массовой коммуникации может служить такой очерк о каком-либо популярном лице или популярном событии, “изюминкой” которого является сообщение о ком-то или о чем-то известном новой информации, раскрывающей это лицо или событие с новой стороны.

В обоих случаях мы можем говорить о воздействии через информирование. Конечно, с изменением поля значений ни в том, ни в другом случае процесс воздействия не завершается. Новые значения и вообще изменения поля значений важны для нас лишь постольку, поскольку они существенны для нашей деятельности, поскольку они ее в той или иной мере конституируют. (А иначе зачем вообще нужно речевое воздействие?)

3. Можно, наконец, не сообщая никакой объективно новой информации об элементах поля значений, воздействовать “прямо”, “непосредственно” на смысловое поле, т.е. изменить способ вхождения элементов поля значений в деятельность реципиента, изменить его отношение к окружающей действительности, не затрагивая его абстрактное знание о ней. Нас интересует именно этот случай, который можно назвать воздействием через убеждение. Мы не сообщаем реципиенту ничего, чего бы он уже не знал, но то, что он знает, представляем для него в ином свете. Например, мы можем связать известную ему информацию с новым, иерархически более высоким мотивом или даже, “столкнув” мотивы разной “высоты”, убедить реципиента ориентироваться на более высокий мотив (рабочему может быть материально невыгодно или почему-либо неудобно остаться на сверхурочную работу

Психология общения

или отложить отпуск на зиму, но он сделает это, если будет руководствоваться интересами бригады, цеха, завода). Возможен и переход в план “низкого”, бытового мотива: мы можем, например, убедить рабочего, что хозяйственная реформа в масштабах завода принесет лично ему материальную выгоду⁴.

Успех воздействия через убеждение связан с моделированием субъектом коммуникации смыслового поля реципиента. Иными словами, для того чтобы успешно осуществить речевое воздействие, говорящий должен представлять себе смысловое поле реципиента в момент воздействия и после него, т. е. представлять себе характер и направление тех изменений в смысловом поле реципиента, которых он должен добиться в результате воздействия. Ясно, что при этом достаточно моделировать не смысловое поле в целом, а узкий его фрагмент. Очевидно также, что изучение роли такого моделирования в процессах массовой коммуникации представляет собой самостоятельную, чрезвычайно важную научную задачу: эффективность массовой коммуникации зависит прежде всего от адекватного представления коммуникатора о том, на кого и как он воздействует (а этого-то знания у него нередко нет или оно сугубо интуитивно!)

Итак, воздействие через убеждение предполагает изменение смыслового поля без изменения поля значений. (На самом деле это воздействие обычно сочетается с воздействием через информирование, но для теоретических целей их выгодно рассматривать отдельно.) Однако такое изменение смыслового поля все равно возможно лишь через значения, ибо речевое воздействие всегда осуществляется при помощи языковых, вообще общественно выработанных средств. Опять-таки оговоримся, что в принципе речевое воздействие может дополняться, а в отдель-

⁴ Ср. в этой связи: *Леонтьев А. Н.* Некоторые психологические вопросы воздействия на личность // Проблемы научного коммунизма. Вып. 2. М., 1968.

ных случаях и заменяться другими способами воздействия, не связанными со значениями, скажем, мимикой лица, жестикуляцией и т. д.⁵, но это не является его доминантной характеристикой. Поэтому говорящий должен, кроме знания о смысловом поле реципиента, располагать знанием об оптимальном соотношении смыслового поля и соответствующих ему значений, о правилах оптимального (с точки зрения легкости и адекватности декодирования реципиентом) перевода системы смыслов в организованную последовательность значений.

Речевое воздействие в психологическом плане в том и состоит, что на основе моделирования смыслового поля реципиента (двойного моделирования — наличного и желаемого состояния этого смыслового поля) и на основе знания о правилах оптимального перевода смыслового поля в значения говорящий кодирует желаемые изменения в смысловом поле реципиента в виде языкового (речевого) сообщения, а реципиент, воспринимая это сообщение, декодирует его и “извлекает” из него скрытую за внешним планом (планом значений) глубинную информацию, обуславливающую реальное или потенциальное изменение его деятельности. При этом в звене говорящего происходит переход от симультанности (одновременности) к сукцессивности (последовательности), а в звене реципиента — обратный переход от сукцессивного, линейного речевого сообщения к симультанному представлению его содержания.

Важно отметить, что правила оптимального кодирования отнюдь не сводятся к переводу отдельных изолированных смыслов в столь же отдельные изолированные значения. Здесь мы имеем дело с системой кодов, переводящей иерархическую систему смыслов в речевую форму, и код “смысл — значение” на уровне слов составляет лишь самую нижнюю, самую элементарную ступень этой

⁵ Леонтьев А.А. *Общественные функции языка и его функциональные эквиваленты*//Язык и общество. М., 1968.

Психология общения

системы. Иными словами, говорящий должен уметь не только объективно выразить в словах свои мысли и чувства, но и сделать это единственно целесообразным способом или во всяком случае выбрать из различных доступных ему возможностей речевого их выражения наиболее близкую к оптимуму. Необходимыми для этого речевыми умениями владеют далеко не все носители языка, и для большинства из них выбор языковых средств на высших иерархических уровнях не детерминирован. Это означает, что человек не умеет в адекватной форме выразить то, что он хочет, и удовлетворяется случайными, приблизительными способами выражения. (Применительно к задаче речевого воздействия это неумение чаще всего сочетается с отмеченным выше неумением адекватно моделировать смысловое поле реципиента.)

Описанное умение (или система речевых умений) оптимального кодирования системы смыслов в организованную систему значений можно рассматривать с психологической стороны как самостоятельное действие; однако в обычном случае это не так. Ведь, как уже отмечалось, мы используем эти умения для того, чтобы, опираясь на ориентировку в смысловом поле реципиента, добиться изменений в этом смысловом поле. Таким образом, оптимальное кодирование смыслов в значения входит на правах операции в более сложное действие, причем от других параметров этого действия зависит и конкретное осуществление кодирования. Например, мы можем использовать более или менее развернутые правила кодирования в зависимости от того, какова прогнозируемая нами степень "податливости" реципиента: в одном случае будет достаточно простого намека, в другом необходим дипломатический язык с продуманностью каждого слова и формулировки.

Не следует, однако, забывать, что речевое воздействие не является самодовлеющим, т. е. само по себе изменение смыслового поля реципиента не служит целью действия. Как правило, целью речевого воздействия является

ся получение какого-то иного, “постороннего” результата. Например, если я прошу соседа по столу передать мне хлеб, то эта просьба (речевое воздействие) направлена на то, чтобы получить хлеб, а не на то, чтобы убедить соседа, что мне нужен хлеб. Поэтому с психологической стороны правомерно говорить о самостоятельном действии (в терминах А. Н. Леонтьева) или о самостоятельной деятельности лишь применительно к действию, направленному на достижение определенной внешней цели и включающему в себя речевое воздействие как операцию (а речевое воздействие в свою очередь включает в себя оптимальное кодирование). Таким образом, психологическая структура речевого воздействия как бы трехслойна.

Естественно, что в определенной психологической ситуации, в наиболее типичном случае — при несовпадении цели и результата действия (его рассогласовании) — возможна иерархическая перестройка его структуры: сдвиг мотива на цель (мотивом становится само убеждение, а не потребность в конечном результате, опредмеченная в нем), развертывание операций в самостоятельные действия и включение в деятельность новых, познавательных (а не исполнительных) действий. Важным становится не сказать что-то, а сначала, что сказать, и затем, как сказать; для нас приобретает первоочередной интерес не то, что реципиент *понял*, а *что* он понял и — далее — *как* он понял.

В начале настоящего раздела мы говорили о некоторых введенных для простоты ограничениях (одно из ограничений, касающееся психологического статуса речевого воздействия, мы уже сняли ранее).

Начнем с проблемы обратной связи. В приведенном выше рассуждении мы имели с нею дело лишь как с рассогласованием. Однако в определенных ситуациях (и прежде всего в массовой коммуникации) мы не можем учесть такого рассогласования, ибо у нас нет адекватного канала обратной связи (мы отвлекаемся сейчас от писем в редакцию и телефонных звонков в телестудию, так как

они не способны непосредственно регулировать воздействие). Тем не менее в массовой коммуникации сама установка на возможное рассогласование уже налагает некоторый специфический отпечаток на процесс кодирования. Здесь можно выделить по крайней мере два аспекта. Один из них неспецифический: это установка на “среднего слушателя”, моделирование путем своего рода усреднения. (Хотя и существует известное правило — ориентироваться на самого “тупого” из возможных реципиентов, на практике оно не может быть реализовано, так как означало бы снижение эффективности воздействия на остальную часть аудитории. Данное правило “работает” лишь в условиях ограниченной аудитории со сходными параметрами восприятия, но массовая коммуникация чаще всего имеет дело как раз с обратной ситуацией.) Другой аспект специфичен именно для массовой коммуникации: это реальный учет возможности нарушения коммуникации. Ведь в массовой коммуникации реципиент всегда может выключить радио или телевизор, отложить газету и т. д. (И еще хорошо, если выключит его совсем, а не перейдет на другую, в том или ином отношении конкурирующую с данной, программу!). Поэтому возникает дополнительная психологическая задача: заинтересовать реципиента, добиться того, чтобы он не выключил радио, не перестал читать данную газетную статью и т. д.; а может быть, что является особой задачей — специально включил радио, специально купил или выписал газету и т. д.

Вторая проблема — это проблема неречевого воздействия. Постановка ее означает, что код (1 “этаж”) не обязательно должен быть речевым или только речевым, т.е. существует возможность варьировать кодовые средства при наличии некоторых психологических констант воздействия (кодируемые смыслы, структура действия и т. д.). Однако закономерности оптимального кодирования при помощи разных кодов исследованы очень мало.

В заключение мы считаем необходимым еще раз подчеркнуть, что реальный психологический механизм речевого воздействия гораздо сложнее, чем это описано выше. Нашей задачей было не описать речевое воздействие во всех подробностях, а лишь построить его наиболее общую теоретическую модель, на основе которой можно было бы в дальнейшем осуществлять экспериментальные исследования и выработать практические рекомендации в области межличностной и массовой коммуникации.

§ 2. Радио- и телевизионная речь как вид общения

В свете сказанного выше процессы общения при помощи радио и телевидения также должны рассматриваться несколько иначе, чем это делается обычно. Прежде чем обратиться к этим процессам, нам придется определить их положение среди других видов общения, а для этого — попытаться выделить основные характерные признаки, основные параметры процессов общения.

1. *Ориентация* общения. Это наиболее существенная с нашей точки зрения его характеристика. Общение может быть ориентировано на то, чтобы изменять коллективную (совместную) деятельность за счет согласования (рассогласования) “индивидуальных” деятельностей по тем или иным параметрам или, наоборот, за счет разделения функций. Это будет *социально ориентированное* общение. Но оно может быть ориентировано и на то, чтобы осуществлять целенаправленное воздействие на формирование и изменение отдельной личности (или непосредственно на ее поведение) в процессе коллективной или “индивидуальной”, но социально опосредствованной деятельности. Это — *лично ориентированное* общение.

Забегая несколько вперед, следует указать, что телевизионное и радиообщение — бесспорно социально ори-

ентированное. Однако в нем есть и элементы общения лично-стно ориентированного.

Социальность *внешних* форм общения, т. е. характер социальной ситуации общения, и его ориентация не обязательно совпадают. Что из них является основным, что определяет сущность общения?

Бесспорно, определяющей является ориентация, т. е. *психологическая* характеристика общения. Это было показано в эксперименте, проведенном Б. Х. Бгажноковым⁶.

2. *Психологическая динамика* общения. Этот параметр (или, вернее, группа параметров) описывает психологическое содержание общения. Здесь следует отметить прежде всего, что любое общение развертывается, так сказать, не на пустом месте; у него всегда есть своего рода психологический "фон". Вступая в межличностное общение, человек или заранее представляет себе в психологическом отношении человека, с которым ему предстоит общаться, или ориентируется на распределение социальных ролей, т. е. тоже в конечном счете имеет о собеседнике психологическую информацию, только иного характера (не как о личности, а как о носителе роли).

В общении при посредстве радио и телевидения мы тоже ориентируемся на некоторые психологические характеристики аудитории. Это определенный уровень знаний; определенная мотивация вступления в общение; определенная ориентация; определенный уровень и направленность интереса и внимания и т. п. Общаясь с аудиторией через посредство радио и телевидения, мы, с одной стороны, опираемся на эти характеристики, с другой, — стремимся в той или иной мере изменить их. Что именно мы изменяем — зависит от типа передачи и от конкретной передачи. Психологическое воздействие на аудиторию радио и телевидения может осуществляться в сфере знаний (информирование, обучение), в сфере на-

⁶ Бгажноков Б. Х. Психолингвистические проблемы речевого общения: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1972.

выков и умений той или иной деятельности (обучение; например, иностранному языку), в сфере собственно деятельности в ее реальном осуществлении (внушение, убеждение; речь идет о сообщении непосредственно используемой информации типа прогноза погоды на завтра), в сфере мотивов и потребностей, установок, ценностной ориентации (убеждение) и т. п.

Особенно существенно подчеркнуть здесь, что общение по радио и телевидению, как и почти любое другое общение, не является однонаправленным ни с точки зрения структуры коммуникативной сети, ни с точки зрения самого процесса общения. Действительно, в радио и телевидении имеется обратная связь по крайней мере двоякого рода. Во-первых, это специальные каналы — такие, как письма, звонки на телестудию и т. п. Обратная связь этого рода изменяет и совершенствует организацию общения, но не воздействует непосредственно на сам процесс общения. Во-вторых, это представление коммуникатора о возможной и ожидаемой реакции слушателя или зрителя. Выступая перед телекамерой, я не вижу своей аудитории; но, зная, на кого я рассчитываю выступление, и имея достаточный опыт непосредственного общения с такой аудиторией, я могу с достаточной степенью уверенности предсказать, какое воздействие окажет мое выступление и какова может быть реакция слушателя (зрителя). А зная это, я могу гибко контролировать процесс общения, у меня есть как бы внутренняя мера, позволяющая мне оптимально осуществлять это общение.

Думается, именно этот вид обратной связи, который можно назвать *скрытой обратной связью*, является основным для радио и телевидения. И для психологической динамики общения он особенно интересен; мы не только изменяем психику слушателя (зрителя) в нужном нам направлении, но и сами гибко приспособляем свою психику к задаче и условиям общения.

3. *Семиотическая специализация*. Эта характеристика определяется тем, какие средства используются в обще-

нии. Классификацию этих средств можно дать на различных основаниях. Так, чехословацкий психолог Я. Яноушек выделил три основных типа опосредования общения: знаковыми системами; элементами социальной структуры (ролями, нормами и т. п.); отношением цели и средств. В таких видах общения, как телевидение и радио, господствует опосредование первых двух типов. В свою очередь, знаковые системы, используемые в радио и телевидении, различны. В радио основную роль играет, конечно, языковое опосредование, хотя используются и некоторые другие вспомогательные знаковые системы, базирующиеся на акустическом восприятии (сюда относятся, например, звуковые “отбивки” внутри передачи и т. д.). Телевидение в этом отношении гораздо более многоаспектно.

4. *Социальная опосредованность* общения. Это — своего рода социальная дистанция, отделяющая коммуникатора от адресата общения: она может быть измерена количеством ступеней, через которые сообщение проходит, оставаясь тождественным самому себе, по крайней мере по содержанию. Такого рода ступени могут выполнять в отношении сообщения разные функции: редактирующую, контролирующую, техническую, распространительскую и т. п. В одних случаях социальная опосредованность минимальна, сообщение передается, так сказать, из уст в уста — так происходит при межличностном общении, где возникает “прямой информационный контакт”⁷. В других она максимальна, как например, в радио и телевидении: здесь текст, прежде чем дойти до слушателя или зрителя, проходит бесконечное число промежуточных ступеней, где он либо претерпевает структурные изменения (редактирование), либо меняет характер материальной реализации (“озвучивание” текста диктором; передача звучащей речи в эфир; прием радиопередачи из эфира радиоприемником), либо меняет свои количествен-

⁷ Горячева А. И. О некоторых категориях социальной психологии // Проблемы общественной психологии. М., 1965.

Общение в массовой коммуникации

ные характеристики (печатание тиража газеты); но в *содержательном* плане он всюду остается тождественным самому себе.

Радио- и телевизионное общение, на наш взгляд, может быть достаточно полно описано при помощи перечисленных выше параметров. Более того, они в принципе позволяют дать дифференцированную интерпретацию и различным разновидностям такого общения, различным типам передач, что требует, конечно, специального исследования.

Различные виды общения можно охарактеризовать еще и по социальным и социально-психологическим функциям, которые они играют в жизни общества. Мы ограничимся здесь лишь теми из этих функций, которые характерны для радио- и телевизионного общения.

Это, во-первых, оптимизация деятельности общества, обеспечение его полноценного функционирования и развития. Здесь с наибольшей очевидностью реализуется социальная сущность общения в целом. В конечном счете телевидение и радио суть способы, которыми общество как целое общается с отдельными членами этого общества или "малыми группами" внутри него и воздействует на них. Другое дело, что для большей эффективности такого общения оно нередко должно быть персонифицировано, вложено в уста конкретного человека, обладающего доверием, высоким престижем и симпатиями в глазах аудитории.

Во-вторых, это функция контакта, имеющая место у общения в социальной группе даже тогда, когда эта группа не объединена общими целями, мотивами и средствами деятельности. Для нас эта функция интересна в данном случае прежде всего потому, что она — наряду с другими функциями общения — играет значительную роль в формулировании группового сознания. Радио и телевидение сплавляют, приближают друг к другу людей, незнакомых друг с другом и не имеющих ничего общего, дают им ощущение психологического единства.

В-третьих, это функция *социального контроля*. Радио и телевидение — это мощный канал, через который общество доводит до каждого из своих членов систему социальных норм, этических и эстетических требований; при посредстве радио и телевидения перед аудиторией “проигрываются” ситуации и способы поведения, получающие у общества положительную оценку (и сам процесс “позитивного санкционирования” такого поведения обществом) и, наоборот, такие ситуации, которые оцениваются обществом отрицательно (и сам процесс “негативного санкционирования”). Этот аспект социальной значимости радио и телевидения с особенной ясностью проявляется в передачах “развлекательного” характера: вместе с удовлетворением узколичностных потребностей слушатель (зритель) получает от них и мощный социально-психологический заряд, видя, “как надо” и “как не надо” вести себя в той или иной ситуации и — если передача является высокохудожественной — осуществляя так называемое “перенесение” себя на героя, как бы переживая данную ситуацию и ее оценку *вместе* с ним. Отсюда, кстати, совершенно очевидно, что любая “развлекательная” передача по телевидению или радио, особенно по телевидению, должна в идеале отвечать как критерию социальной направленности⁸, так и критерию высокой художественности (при ее отсутствии социальная направленность не сможет полноценно реализоваться, передача будет неэффективной).

В-четвертых, это функция социализации личности, т. е. воспитательная функция, — привитие личности тех черт, которые желательны с точки зрения общества. Эта функция с наибольшей ясностью реализуется в передачах для детей и юношества.

⁸ Естественно, что, говоря о социальной направленности, мы в данном случае имеем в виду психологическую эффективность данной передачи с точки зрения требований общества.

Как параметры общения (типа его ориентированности), так и его социальные функции отражаются и в формальных, прежде всего языковых характеристиках процессов общения. Характерный пример того, как связана с языком радио социальная ориентированность радиовещания, — это существование специальных норм реализации интонационных типов, — норм, резко отличающих радиоречь от “бытового” межличностного общения. С этой точки зрения очень показательны, что “вырванная” из контекста радиопередачи и из ситуации восприятия радио интонация диктора воспринимается слушателем как абсолютно неестественная; в то же время “на своем месте” эта интонация не представляет для слушателя ничего особенного. Характерный пример того, как отражаются в языке социальные функции радио, — это особенности отбора и употребления лексики и вообще стилистическая специфика радиоречи. Радиоречь не разговорна; но она и не “книжна”, и мера того и другого в значительной мере определяется ее конкретными социальными задачами. Так, передачи для молодежи отличны по своему словарному составу и по стилистическому оформлению высказываний от передач, рассчитанных на недифференцированную аудиторию.

Третий фактор, влияющий на язык радио и телевидения, — это конкретная ситуация восприятия: невозможность “вернуться” к уже прослушанному, возможность двусмысленного понимания и т. д. Именно этой стороне радиоречи уделяется основное внимание в работах лингвистов (см., напр.: *Зарва М. В. Слово в эфире*. М., 1971).

Культура речи на радио — это прежде всего умение выбрать и употребить языковые средства таким образом, чтобы они соответствовали параметрам общения по радио, специальным функциям радио как вида общения и условиям восприятия текста на слух. Легко видеть, какую существенную роль в повышении культуры речи может сыграть экспериментальное исследование восприятия

Психология общения

слушателем языковых текстов. Такие работы, к сожалению, пока только начаты.

Радио и телевидение — во многом специфические процессы общения. Но эту специфику можно как следует раскрыть, лишь если мы будем постоянно проецировать на наше исследование радио- и телевизионной речи то, что мы знаем об общении в целом и о других его видах; если мы будем широко использовать при изучении радио- и телевизионной речи понятия и методы, выработанные психологической и социологической наукой.

§ 3. Особенности общения по радио и телевидению

Очевидно, что возможности воздействия по радио и телевидению гораздо больше, чем возможности публичного выступления перед обычной аудиторией. Аудитория выступления по телевидению и радио практически безгранична, она может исчисляться десятками и сотнями миллионов. Но в то же время оно имеет и свою специфику, отличающую его от обычного публичного выступления и вносящую большие дополнительные трудности.

Первое. Коммуникатор не видит своей аудитории. Он лишен возможности непосредственно регулировать средства воздействия на слушателей, сообразуясь с их реакцией: его “мера” — не вне его, а внутри его. Поэтому публичное выступление перед телекамерой или микрофоном требует или привычки к специальным условиям такого общения, или большого опыта и профессионального умения (потому что опытный коммуникатор может, даже не видя аудитории, представить себе с достаточной уверенностью, как она будет реагировать в том или ином случае, в том или ином месте выступления).

Второе. Радио- и телевизионная аудитория не просто рассредоточена в пространстве. Она рассредоточена и

психологически. Люди часто “приходят” на телевизионные выступления (тем более это относится к радио) без всякой предварительной установки, без всякого объединяющего их мотива, интереса, цели: нередко они как бы случайно оказываются в составе аудитории. И если обычный оратор имеет дело с аудиторией, уже заведомо представляющей собой некоторое психологическое единство, то в условиях радио или телевидения публичное выступление требует с самого начала, чтобы зритель (слушатель) был заинтересован, чтобы было привлечено его внимание. А это совсем не просто и предполагает как специфическое построение самого выступления, так и профессиональную манеру поведения выступающего.

Конечно, это не всегда необходимо. Иногда сама тема выступления уже обеспечивает интерес. Так, вызывает интерес любое выступление специалиста-врача перед телезрителями и радиослушателями в дни, когда имеет место эпидемия, например гриппа, или увеличивается количество заболеваний какой-либо опасной болезнью, например холерой (как летом 1970 года). С другой стороны, интерес может быть обеспечен личностью выступающего. (Скажем, перед телекамерой накануне выборов выступает тот или иной претендент). Наконец, если выступление композиционно связано с другими выступлениями в единую передачу, интерес к передаче в целом “срабатывает” и в отношении отдельного выступающего. Но чаще всего коммуникатор сталкивается все-таки с необходимостью самому “подготовить почву” в умах зрителей или слушателей для восприятия своего выступления.

Третье. Аудитория телевизионного и радиовыступления практически не поддается “заражению”. Поэтому и манера обращения к этой аудитории, сам способ говорить с нею должен быть иным, чем в обычной публичной речи. Там достаточно воздействовать на часть слушателей, и вся аудитория будет уже захвачена; здесь нужно дойти до каждого определенного слушателя или, вернее, до той минимальной “ячейки” аудитории, — обычно это

Психология общения

семья, — которая сидит перед радиоприемником или телевизором. Дело в том, что восприятие массовой коммуникации, особенно телевидения, тем или иным зрителем или слушателем очень зависит от той “малой группы”, в составе которой он слушает или смотрит передачу. Интерес к передаче и мнение о ее достоинствах и недостатках складывается обычно как единое мнение семьи или другой группы людей, совместно воспринимающей данную передачу. А это требует и иного построения выступления: необходимо не только привлечь внимание (интерес), но и постоянно поддерживать его.

Четвертое. Радио- и телевизионное выступление не может не считаться и с общей спецификой восприятия радио и особенно телевидения. Радио и телевидение входят в дом человека и тем самым несут в себе известную интимность. (Интересно проследить, как изменился характер радиопередач за последние десятилетия, когда резко выросло количество радиоприемников индивидуального пользования.)

Эта интимность, способность обращаться к каждому зрителю и слушателю в отдельности — огромная сила радио и особенно телевидения (где этот эффект заметно больше). И публичное выступление по радио и телевидению требует особой манеры общения: не призывно-митинговой, не официально-деловой (чем часто грешат коммуникаторы), а доверительно-интимной. А это накладывает отпечаток и на само выступление со стороны его формы и содержания.

Пятое. Аудитория радио и телевидения гораздо более разнообразна, чем аудитория “живого” публичного выступления. Поэтому выступающий должен здесь ориентироваться на очень разный уровень слушателей или зрителей.

Радио- и телевизионное выступление имеет определенную специфику и в плане соотношения информации, убеждения и внушения.

Здесь основная тяжесть падает не на убеждение, а на информацию, что вызвано спецификой восприятия ра-

дио и телевидения. С другой стороны, внушение сохраняется и в этом случае, только оно осуществляется принципиально иным образом — если в обычной публичной речи внушение предполагает общий психологический подъем аудитории, то в радио и телевидении оно осуществляется через индивидуальное, личностное доверие зрителя (слушателя) к выступающему. Я склонен поддаться внушению со стороны выступающего, если он кажется мне человеком, заслуживающим доверия, если он представляется мне психологически близким.

Выводы

Подводя итоги сказанному в настоящей главе, отметим прежде всего, что научное изучение процессов массово-коммуникационного воздействия немыслимо, если не рассматривать его на общем фоне всей системы процессов социального и межличностного общения: социального — ввиду четкой социальной ориентированности психологического воздействия в радио и телевидении, межличностного — учитывая “двухступенчатый” характер восприятия массовой коммуникации, опосредованность этого восприятия общением внутри малой группы.

Второй важный момент — это обусловленность собственно лингвистических характеристик массово-коммуникационного воздействия (радио- и телевизионной речи, языка газеты, языка рекламы и т. п.) его социально-психологическими и психолингвистическими характеристиками. Этот аспект “языка массовой коммуникации” является доминирующим моментом при его анализе.

ИСКУССТВО КАК ОБЩЕНИЕ

Искусство есть социальное в нас.
Л. С. Выготский

Поэтический язык как способ общения искусством

1

Современное состояние проблемы поэтического языка, несмотря на ее относительную разработанность, никак нельзя назвать удовлетворительным. С одной стороны, нам до тонкостей известен арсенал поэтических приемов, кухня поэзии; и чем дальше, тем все более точным становится это наше знание, тем более изощренными становятся приемы и методы анализа поэтического текста. С другой стороны, мы очень плохо представляем себе, какие реальные факторы направляют и определяют развитие форм искусства, эволюцию искусства как самостоятельной сферы человеческой деятельности, и поэтического искусства в частности; и здесь приходится констатировать, что по большей части мы ограничиваемся самыми общими эстетико-философскими соображениями, весьма туго поддающимися конкретизации в живом материале искусства.

Если посмотреть как понимается сущность и роль языка поэзии в современных теоретических исследованиях, мы увидим, что в них господствуют два ос-

направления. Первое из них представляет художественное творчество как индивидуальную творческую активность, *обслуживаемую* языком и в то же время придающую ему специфическую “поэтическую” окраску. Конечно, сами цели, задачи искусства не обязательно понимаются так прямолинейно-субъективно, как понимал их, скажем, Андрей Белый¹. Но сути дела это не меняет — ср., например, переведенную у нас монографию М. Арнаудова. Правда, ее автор находит “что-то преувеличенное в уверении, что... всякая поэтическая концепция приобретает плоть лишь в формах слова, языкового выражения”, но тут же подчеркивает, что “слово и выражение имеют силу разгадки; они сразу раскрывают центр того впечатления, которое оставляет у нас предмет или сокровенная глубина чувств, желаний, неясных внутренних движений”. И дальше еще более определенно: “поэзия стремится выявить предметные представления и эмоционально-аффективные движения души”².

Очевидно, что роль поэтического языка, языка поэзии, в подобных концепциях низводится до адекватного выражения “неясных внутренних движений”, недоступного “практическому” языку. Что же касается самих этих “внутренних движений”, то они относятся к сфере индивидуальной психологии. Но в таком случае для нас остается по существу закрытой вся проблема развития форм искусства слова, специфические закономерности

¹ Ср.: “...Слово связывает бессловесный, незримый мир, который роится в подсознательной глубине моего личного сознания, с бессловесным, бессмысленным миром, который роится вне моей личности... Мир внешний проливается в мою душу; мир внутренний проливается из меня в зори, в шум деревьев; в слове, и только в слове воссоздаю я для себя окружающее меня извне и изнутри” (*Белый А. Магия слов // Белый А. Символизм. М., 1910. С. 430*).

² *Арнаудов М. Психология литературного творчества. М., 1970. С. 600, 606, 649—650.*

подобного развития отрицаются и отождествляются с законами развития “духа”.

Второе направление, о котором достаточно много писалось в последние годы и представители которого неоднократно выступали с четкой формулировкой своей концепции, рассматривает поэтическое творчество как индивидуальное творчество, *замкнутое в рамках языка* (или речи в каких-то ее специфических формах): “Поэзия может и должна рассматриваться как особым образом организованный язык”³. Здесь мы находим обратную крайность: развитие поэтических форм приобретает абсолютный, независимый от “духа” характер, наоборот, диктующий “духу” свои законы. Весь процесс творчества (или восприятия искусства) оказывается подчиненным имманентным закономерностям синхронной организации или исторического развития художественных структур. Художественное произведение *само по себе* — это сложная “самонастраивающаяся система” (Ю. Лотман) или “наглядный предмет”, предназначенный для “максимально эффективного проведения темы”, а процесс творчества есть “перевод темы в систему воплощающих ее средств” (А. Жолковский, Ю. Щеглов)⁴. Комментарии излишни: такое представление взаимоотношений искусства и его продукта так же похоже на реальное функционирование искусства, как процесс проявления фотопластинки на процесс видения действительности человеческим глазом.

Естественно, неоднократно делались попытки вывести проблему языка поэзии из этого замкнутого круга путем

³ *Топоров В.Н.* Рец. на статью Р. Якобсона // Структурно-типологические исследования. М., 1962. С. 264.

⁴ Структурное же описание произведения соответственно есть “демонстрация его порождения из известных темы и материала по некоторым постоянным правилам” (*Жолковский А., Щеглов Ю.* Структурная поэтика — порождающая поэтика // Вопросы литературы. 1967. № 1. С. 82).

подведения под эту проблему “социальной базы”. Подобного рода попытки начались уже в 20-х годах. Они породили, с одной стороны, разгул вульгарного социологизма, то есть по существу подмену проблемы формы искусства слова проблемой социально-личностных факторов литературного творчества. С другой стороны, они дали “социологическую поэтику”, стремившуюся *непосредственно* вывести специфические закономерности развития поэтических форм из особенностей социально-экономического уклада общества: “материал и форма художественного произведения определяются общественными способами его производства и общественными способами его потребления”⁵. Не удивительно, что ни тот, ни другой подход не выдержал испытания временем. С другой стороны, нельзя не признать, что современная эстетика, далеко уйдя вперед по сравнению с первыми попытками нащупывания марксистско-ленинской концепции искусства, в чем-то сдала свои позиции, отчасти подменив социально-исторический анализ художественного творчества (и художественного восприятия) как специфического вида человеческой деятельности анализом истоков и путей формирования и воплощения в формах искусства абстрактного эстетического идеала. Даже те из авторов-эстетиков, кто наиболее ясно отдает себе отчет в социально-исторической сущности эстетической деятельности, не идут в анализе эстетических проблем дальше *общих* утверждений, что эстетическая функция искусства — удовлетворить эстетические потребности людей путем создания прекрасных произведений, могущих доставить радость, наслаждение человеку, духовно обогатить его и вместе с тем развивать, пробуждать в нем художника, способного в каждой конкретной сфере своей деятельности творить по законам красоты и вносить красоту в жизнь⁶. Легко

⁵ Арватов Б. Социологическая поэтика. М., 1928. С. 49.

⁶ Гольдентрихт С. С. О природе эстетического творчества. М., 1966. С. 151.

Психология общения

видеть, что — при всей справедливости такого утверждения — оно не может дать нам ключа к *конкретным* механизмам эстетической деятельности в ее взаимоотношении с языком искусства.

Ограничимся этим вынужденно кратким обзором существующих точек зрения на сущность поэтического языка и попытаемся далее сформулировать нашу собственную позицию. Основное отличие ее заключается в том, что мы рассматриваем *искусство как специфический вид или способ человеческого общения*. Понятно, что, высказав этот общий тезис, мы должны прежде всего изложить наше понимание общения.

2

Общение есть феномен социальный не только по внешним формам своего осуществления (ибо оно осуществляется в обществе), но и по своей природе — ибо оно есть необходимое условие и составной элемент любой деятельности человека, как непосредственно коллективной, так и не имеющей формы непосредственной коллективности (например, теоретической деятельности). Оно осуществляется *обществом и для целей общества*, имеет определенные общественные функции и лишь вторично используется человеком для несоциальных целей, — как пища, служа для удовлетворения естественных потребностей человека, может оформляться в виде “эстетического объекта” и удовлетворять, следовательно, и эстетические его потребности; человек не может не есть, но то, что он ест, не обязательно должно быть для него эстетически значимо.

Развитие форм и способов общения, как блестяще показали К. Маркс и Ф. Энгельс в “Немецкой идеологии”, неразрывно с развитием *труда* и вообще “отношения к природе” и развитием *сознания*. Развитие труда ведет за собой развитие взаимоотношений в трудовом коллективе, а оба эти процесса непосредственно обуславливают появление и развитие новой формы психического отражения действи-

тельности — сознания и языка как общественно отработанной системы, конституирующей человеческое сознание.

Если сознание невозможно без языка, то так же невозможны без языка и высшие формы общения. Язык и есть то, что связывает сознание и общение: он “двулик”, как римский Янус, и в этом его специфика. Для общества в целом или отдельной социальной группы он является формой закрепления и передачи общественных знаний, норм поведения и т.п. от человека к человеку, от поколения к поколению; для каждого отдельного человека он является той материальной и в то же время социальной по происхождению опорой, благодаря которой он может воссоздавать идеальные образы⁷.

Общество производит человека, чтобы его руками воспроизводить и творить человеческий мир, порождать “овеществленную силу знания” (Маркс) и овеществленную силу чувства. Точно так же человек постоянно воспроизводит и производит общество в своей продуктивной деятельности и в своем общении. И оба они — личность и общество, вернее, общество и личность — только в этом взаимном процессе способны существовать и развиваться.

Но есть что-то в жизни личности и общества, что самой личности может порой представляться ненужным, излишним, роскошью. Кстати, отсюда глупейшие споры — нужен ли человеку Бах, Блок, ветка сирени в космосе. Есть вещи, без которых может прожить каждый из нас в отдельности, но не может прожить общество в целом. Это “что-то”, связанное с действительностью “человеческого чувства”, и есть гносеологический и психологический субстрат искусства.

Что же это такое — “что-то”?

Искусство — это то, что обеспечивает цельность и творческое развитие этой личности. Общество “думает”

⁷ Ильенков Э. Идеальное // Философская энциклопедия. М., 1962. Т. 2.

Психология общения

за нас о нашем будущем, оно уже заранее “отрабатывает” на нас, современниках, черты человека будущего.

Содержание искусства — это те общественные отношения, которые не получают отражения в застывших формах языка, в понятийной форме. Они выступают для нас как личные интересы, личное поведение и переживаются каждым из нас как свое, интимное, внутреннее. Ведь не все в деятельности человека может быть отражено при помощи отработанных, общественных по форме значений. Многие являются общественным по существу, будучи по форме индивидуальным, субъективным. И наоборот: общественные отношения выступают как “личное поведение индивида” (Маркс).

И вот здесь возникает та психологическая категория, которую, мы часто упускаем, когда говорим об искусстве. Это категория *личностного смысла*, той субъективной психологической формы, в которой существует общественное значение, общественное представление. Смысл не тождествен значению, которое есть объективная, кодифицированная форма существования общественного знания; но он не менее социален, чем значение, ибо сама психика человека, его сознание социальны по своей природе.

Что такое смысл? Вот перед нами засохший цветок. Если анализировать его в плане значения, он тяготеет скорее всего к гербарии. Но для меня он может иметь кроме значения и смысл. Он может быть моим прошлым, будить во мне воспоминания. Я вкладываю в него личностный смысл, и цветок оказывается “идеальным объектом”, в котором закреплены и объективированы мои мысли, чувства, переживания.

Вот дом. Он имеет для любого прохожего одно и то же значение — развалившегося дома на окраине со всеми его объективными признаками. Но это дом, в котором я родился, и он имеет для меня особый личностный смысл.

Так же как секрет языка лежит на скрещении познания при помощи языка и общения при помощи языка, так секрет искусства лежит на скрещении познания искусством и общения искусством. Я могу как угодно остро и глубоко интуитивно воспринимать какие-то стороны действительности, не поддающиеся вербализации, могу наслаждаться красотой природы или женщины, могу сопереживать трагическим событиям, развертывающимся перед моими глазами. Но это еще не искусство. Искусство начинается там, где я нахожу для восприятия или чувства объективно значимые формы.

Что это за формы? Это не так называемый “язык искусства”, а на деле его материал, его мертвая техника. Искусство не использует эту технику прямо: оно переосмысливает ее, включая в особую систему связей и отношений, в специфическую форму общения. И потому-то, чтобы закрепить человеческое чувство, чтобы сделать его достоянием других людей и достоянием себя самого — в другое время, человек ищет такие способы для этого, которые несли бы в себе не бледную тень, не стертый след переживания, а *само это переживание*. Для этого есть только один путь: сохранить саму *ситуацию общения искусством*, заставить человека снова и снова создавать, *творить* переживание, а не воспроизводить его по готовому эталону. Мало усвоить те значения, с которыми у нас связано эстетическое переживание. Мы должны создать условия для того, чтобы эти значения возбудили в нас ту систему личностных смыслов, которая воспроизводит системы смыслов создателя художественного произведения, позволяет перебросить мостик от того, кто творит искусство, к тому, кто воспринимает искусство. Общение искусством — это смысловое общение с опорой на язык искусства. Что касается элементов языка искусства, то это не более чем чувственные признаки “идеальных объектов”,

Психология общения

или “квазиобъектов” (см. о них ниже)⁸, которые еще надо “одухотворить”, придать им соответствующую функцию, включить в адекватную им деятельность.

Человек, который воспринимает искусство, тоже его творит, и нам нужно научить его творить искусство. Мы даем ему вместе с произведением искусства определенную программу, позволяющую ему получить в процессе восприятия нечто максимально близкое тому, что в это произведение было вложено его творцом.

Искусство — это не техника искусства, но это и не продукт искусства, не само по себе художественное произведение. Оно может остаться мертвым, если мы не знаем психологического ключа к нему, если мы не будем осуществлять — с опорой на него — специфическую деятельность общения искусством. Искусство, в сущности, и есть общение искусством; только оно, это общение, имеет собственное историческое развитие.

Надо сказать, что очень часто мы представляем себе, что достаточно поставить человека перед картиной или посадить человека в кинозал, чтобы он адекватно и сразу понял и усвоил то, что он увидел. Это явное заблуждение. Эстетическое воспитание школьников на материале живописи совсем не сводится к тому, что мы развесим в школе репродукции картин из Третьяковской галереи. То же касается и кинематографа. Как всякому общению, общению искусством надо специально учить.

Итак, искусство — это способ общения, позволяющий человеку при помощи особой системы “идеальных

⁸ Мы в целях экономии места не останавливаемся здесь подробно на понятии “квазиобъекта”, или “идеального объекта”, хотя это понятие фундаментально важно для излагаемой концепции. Отметим лишь, что понятие квазиобъекта связано с марксовской концепцией “превращенной формы”. См.: *Мамардашвили М. К. Анализ сознания в работах Маркса*// Вопросы философии. 1968. № 6; *Он же. Форма превращенная*/Философская энциклопедия. М., 1970. Т. 5.

объектов” реализовать те аспекты своей личности, которые в обычном общении, как правило, не проявляются.

Какие это аспекты? Вообще — каковы психологические функции искусства? Этот вопрос нуждается в особом рассмотрении. Здесь мы, частично обобщая сказанное ранее, выскажем только несколько соображений по данному поводу.

Начнем с того, что искусство имеет дело в первую очередь с теми сторонами психической жизни человека, которые не поддаются непосредственной вербализации. Мышление человека не тождественно логическому рассуждению, но логическое рассуждение может достаточно близко имитировать процесс мышления, отображать его, быть его моделью. Вообще деятельность интеллекта обычно может быть адекватно описана при помощи операций над *значениями* — словесными или закрепленными в иных формах. Но в психике человека есть и такие стороны, которые не могут быть логически моделированы, алгоритмизованы и представлены как *комбинирование* объектов или их признаков, но лишь как *деятельность* над ними, преобразование их. Это относится уже к восприятию, и тем более — к эмоциональным, волевым и подобным им процессам.

Именно здесь, когда мы имеем дело не только с тем, что не поддается непосредственному словесному выражению или отображению, а прежде всего с тем, что требует комплексной психологической активности всей личности человека, когда личность и деятельность человека выступают в своей целостности, на сцену и выходит искусство. Оно позволяет нам взглянуть на себя как бы со стороны, видя не какие-то отдельные стороны своей личности, а личность как целое во всей полноте и комплексности ее функционирования в обществе, во всем многообразии ее психических компонентов.

И особенно важно, что такое “остранение” личности в искусстве является своего рода полигоном для развития эмоционально-волевых, этических и других сторон лич-

ности. Мы учимся чувствовать, хотеть, “относиться” к другим людям — через искусство. Оно — то, на чем мы учимся быть людьми. Нельзя дать юноше или девушке никаких рецептов, как чувствовать, им нельзя объяснить, что такое настоящая любовь. Понять это можно, или наблюдая настоящую любовь в жизни (так везет не каждому!), или — при помощи искусства.

И поэтому воспитательная функция искусства упирается в его художественное воздействие, в художественное совершенство произведения в первую очередь. Плохой роман не может воспитывать, каковы бы ни были намерения его автора.

3

Каждый вид искусства имеет свои собственные, специфические для него идеальные объекты (квазиобъекты), свой собственный “язык” и собственную технику. Перейдем теперь к анализу этого “языка” и этой техники применительно к поэтическому творчеству и, соответственно, восприятию поэзии.

Идеальные объекты, используемые искусством, могут иметь специфический характер. Это означает, что они создаются, вернее, получают свое функциональное бытие только в самой деятельности искусства и не существуют вне его. Примером подобных идеальных объектов может служить кинообраз — скажем, монтажная фраза — в художественном кинематографе⁹. Возможны идеальные объекты и другого типа: они существуют вне искусства и лишь включаются в деятельность искусства какими-то своими сторонами. Примером такого искусства является

⁹ Мы имеем в виду здесь собственно не монтажную фразу, а то, что Эйзенштейн называл “смысловым куском”: “...Один смысловой кусок = минимум двум монтажным. Ведь один кусок в кино вообще не виден, невидим” (*Эйзенштейн С.М. Из неосуществленных замыслов // Искусство кино. 1973. № 1. С. 62*).

архитектура; идеальный объект архитектуры имеет независимое от нее не только функциональное, но и вполне осязаемое материальное бытие и оформляется “по законам красоты”, оставаясь помещением для жилья, работы, совершения культа.

Литература, в частности поэзия, имеет дело с идеальными объектами третьего типа. Они с самого начала идеальны, но идеальны не в системе деятельности искусства: первоначально их функциональное бытие связано с включением их в деятельность познания и деятельность общения. Это — знаки языка.

Сказанное вызывает ассоциацию с общеизвестным положением о том, что поэзия использует словесный материал, уже имеющий коммуникативное содержание, коммуникативную нагрузку. На самом деле все обстоит гораздо сложнее. Ведь слово как языковой знак не является формой некоего идеального “содержания”, как это часто полагают лингвисты. По словам философа М.К. Мамардашвили, квазиобъект, а значит и языковой знак, есть “видимая форма действительных отношений”, в ней эти действительные отношения и связи присутствуют в “снятом” виде и в то же время включены в систему собственных свойств данного объекта. Именно благодаря этому процессу, рождающему так называемую “превращенную форму” действительных отношений (термин Маркса), могут существовать “мнимые предметы”, не имеющие самостоятельного *чувственного бытия*, но получающие *функциональное бытие* в общественной деятельности человека, — труд, капитал, язык как система знаков¹⁰.

Человеческое познание в его сложнейших формах и специфически человеческое сознательное отражение действительности как раз и осуществляется при помощи квазиобъектов, на которые человек как бы проецирует

¹⁰ Мамардашвили М.К. Форма превращенная // Философская энциклопедия. М., 1970. Т. 5.

свое общественное знание, и они начинают существовать не только для него, но и для других, как носители объективных свойств и признаков предметов и явлений действительности. Чтобы овладеть всем тем, что закреплено в квазиобъекте и предлежит сознанию человека, он должен не просто «впечатать» этот квазиобъект в свою психику, но уметь совершать деятельность, адекватную этому квазиобъекту. Усваивая, скажем, слова языка, ребенок до тех пор не владеет их действительным содержанием, пока за этими словами для него не встанет весь тот практический и познавательный контекст, в котором они имеют свое объективное функциональное бытие, пока он не научится ставить данное слово в ту систему связей и отношений, которая была первоначально спроецирована на него и закреплена в нем. Уже младший школьник знает, что такое труд; но это его знание ограничено его собственным практическим и познавательным опытом, упрощено, «заземлено». И лишь тогда, когда он вырастет и прочтет первый том «Капитала», это понятие получит у него адекватное осмысление. Что такое атом, знают сейчас все; но реальное содержание этого понятия доступно лишь профессионалу-физику, ежедневно оперирующему этим понятием в своей научной деятельности.

Именно в этом, специально-философском смысле мы и говорим о «функциональном бытии» знаков языка. Будучи использованы в искусстве, эти знаки приобретают функциональное бытие иного характера: они включаются в иную деятельность и перестают быть тем, чем они являются в языке «практическом», а не просто надстраивают над одним «содержанием» другое «содержание».

Уже в этом своем качестве знаки не являются единственным видом квазиобъектов. Используя знаки для решения возникающих перед нами познавательных и коммуникативных задач, мы нередко включаем их в своего рода «крупные блоки». Примером подобного блока является речевое высказывание. Хотя мы редко говорим

полностью стереотипными фразами (а если говорим, то это уже не общение в собственном смысле), но существуют общепринятые правила складывания даже самой нестереотипной фразы из отдельных “кирпичиков” — слов. Впрочем, говоря о правилах складывания фразы из слов, мы допускаем здесь неточность; высказывание как часть текста нельзя “сложить” из слов. Текст есть лишь условное отображение результатов “процесса сказывания”, как говорил А.А. Потебня, или речевого действия, как принято говорить в современной психологии. Правила построения фразы (высказывания) — это “правила речевого поведения” (Л.В. Щерба).

Квазиобъект первого, низшего порядка — языковой знак, слово, — имеет свою “технику”, набор чувственно воспринимаемых характеристик, соединение которых в сознании слушателя позволяет ему воссоздать этот квазиобъект. Подобное объединение в сознании чувственных характеристик мы будем в дальнейшем называть для краткости чувственным образом, заранее оговорившись, что читатель не должен соединять с этим термином прямых гносеологических ассоциаций. Такой образ как своего рода результирующая языковой “техники”, как то, что объединяет чувственные характеристики слова, сам по себе еще не есть слово, знак, квазиобъект: это лишь условие его существования, “непосредственное тело идеального образа” (Э. Ильенков), которое может быть, а может и не быть включено в соответствующую систему связей и отношений. Точно так же синтаксис, интонация, правила линейного сочетания слов в высказывании сами по себе суть лишь условия воссоздания квазиобъекта второго порядка — высказывания: это такая же “техника”, как, скажем, акустико-артикуляционные характеристики слова.

Если мы возьмем квазиобъекты искусства, то и в них мы найдем, с одной стороны, чувственную “технику”, с другой — разные уровни самих квазиобъектов. Применительно к изобразительным искусствам эволюция такой

Психология общения

“техники” блестяще вскрыта Б. Р. Виппером¹¹; техника кино также многократно исследовалась теоретиками и практиками кино, начиная с Кулешова и Пудовкина. Кстати, именно в теории кино “афункциональность” кинотехники была осознана наиболее ясно: существует прекрасная формула итальянского эстетика и кинокритика Гальвано Делла Вольпе, согласно которой “мысль — это цель, а техника — это средство”. И опять-таки на примере кино особенно ясно видно, что восприятие техники уже есть восприятие системы условностей, системы приемов, которые зритель обязан уметь автоматически декодировать, но не всегда умеет это делать. Чувственный образ, лежащий в основе “идеального объекта”, сам по себе не сложится из отдельных чувственных характеристик. Один посетитель выставки Пикассо различит лишь хаос геометрических фигур там, где другой увидит женскую фигуру. Венера Милосская “выпрямит” только того посетителя Лувра, для которого она уже является идеальным объектом. Бела Балаш рассказывал о деревенской женщине, никогда не видавшей кино. Впервые попав в кинотеатр, она заявила, что ей не понравилось: показывали зачем-то отрезанные головы и руки. Впрочем, и обычный словесный знак сам по себе не «сложится» из звуков, да и звуки специфичны для определенного языка, — например, японец воспримет русское слово через призму своей звуковой системы.

Отличие чувственного образа от идеального объекта особенно ясно видно на эволюции осмысления одних и тех же слов “взрослого языка” детьми разных возрастов — эволюции, закономерности которой были показаны Л. Выготским¹².

Возвращаясь к литературе, мы видим, что ее техника (в описанном выше смысле этого термина) в чем-то обща

¹¹ Виппер Б.Р. Статьи об искусстве. М., 1970.

¹² Выготский Л. С. Мышление и речь//Избранные психологические исследования. М., 1956.

с техникой “обычного” знакового общения. Во всяком случае, так обстоит дело на уровне отдельного слова. Мы должны опознать это слово и уметь спроецировать на него адекватное “бытовое” содержание для того, чтобы в дальнейшем включить его в иную, новую систему связей и отношений, придать ему иное, отличное от “бытового”, функциональное бытие.

Но, осуществляя общение искусством при помощи слов, мы начинаем действовать совсем иначе, чем при “обычном” знаковом общении. Строя из слов высказывание, мы делаем это по иным закономерностям, иным правилам, чем в обычной речи.

Начнем с того, что, поднимаясь с низшего на более высокий уровень квазиобъектов, мы используем уже и в рамках слова иную технику, и не только используем, но и нередко подчиняем сам выбор слова требованиям этой техники. Если брать для простоты лишь процесс художественного восприятия, то мы “слышим” в слове не только те акустические признаки, которые существенны для его отождествления в качестве словесного знака, но и те, которые дают нам чувственный образ, используемый как опора для воссоздания специфических квазиобъектов искусства, — фоннику, ритмические характеристики и т. д. Этот чувственный образ, “угадываемый” по отдельным характеристикам так же, как мы угадываем слово по отдельным его звуковым признакам, дает нам своего рода обратную связь на восприятие. Начиная слушать поэтическую строку, мы уже по ее началу бессознательно прогнозируем ритм стиха, — возникает то, что Б. Томашевский удачно назвал “ритмическим импульсом”¹³. Дальнейшее развертывание стихотворной речи мы воспринимаем

¹³ Напомним его определение: ритмический импульс есть “общее впечатление ритмической системы стиха, создающееся на основе восприятия более или менее большого ряда стихов воспринимаемого стихотворения” (Томашевский Б.В. Русское стихосложение. Метрика. Пг., 1923. С. 66).

Психология общения

уже как бы через призму этой нашей ритмической догадки, ритмического ожидания, что, кстати, создает автору возможность значимых, функционально нагруженных отступлений от этой ритмической схемы. Точно так же мы прогнозируем систему рифмовки, точно так же нам не нужно перегружать стих аллитерациями, чтобы создать определенную установку на звуковую выразительность — напротив, такая перегрузка раздражает нас, ибо она избыточна для нашего восприятия стиха. Одним словом, поэту нет нужды “вколачивать” в наше сознание все элементы чувственного образа: достаточно намекнуть, остальное мы реконструируем сами. Именно в этом, в реконструктивной активности читателя (слушателя), лежит внутренний механизм внешней эволюции стиха: он эволюционирует так, как подсказывает ему эволюция восприятия, а она в свою очередь направляется — в числе других факторов — еще не кодифицированными изменениями в организации стихотворной речи.

Точно так же и техника сочетания слов меняется или, вернее, дополняется новыми приемами. На заре существования “формальной школы” любили говорить о “деформации” обычного синтаксиса поэтическим; Ю. Тынянов правильно указывал, что здесь скорее следует говорить о “трансформации”. И особенно важно, что в качестве *техники* здесь выступает то, что в обыденном общении техникой не является, а относится к сфере идеальной нагрузки чувственного образа. “Чувственный образ” в поэзии — это образ высшего порядка, строящийся не только из звуковых и других формальных, но и из содержательных признаков; значения, являющиеся функциональной нагрузкой идеального объекта в обыденном общении, как бы входят в его материальное “тело” в общении искусством, включаются в иную, более сложную систему связей и отношений, *переосмыслиются* как составная часть квазиобъекта.

Создавая или воспринимая поэтическое произведение, мы берем из доступного нам арсенала поэтических

приемов примеры разного порядка — от наиболее “элементарных”, формальных до наиболее сложных, содержательных (в указанном смысле). Каждым из этих приемов мы должны уже заранее владеть; с другой стороны, мы должны уметь соучаствовать в художественной деятельности, опираясь на эти приемы; они должны существовать для нас не просто как элемент чувственного образа, как факт поэтической речи, а в их потенциальной или реальной функциональной нагрузке, быть фактом *искусства*.

Взяв поэтический текст и разложив его на элементы любой степени детальности, мы тем самым не получим ничего, что может подсказать нам, какова структура процессов художественного творчества или художественного восприятия. Поэтический текст *не есть система*: эта система возникает и существует только в искусстве, реализуясь как деятельность, в общении искусством. Поэтический текст — лишь форма, в которую отливается живой процесс поэтического общения; и он так же мертв сам по себе, как мертва поэтическая техника. Язык поэзии как система функционально нагруженных идеальных объектов, используемых в общении искусством, не выводим ни из словесных знаков — идеальных объектов “обыденного общения”, ни из структуры поэтического текста. Чтобы найти собственные единицы поэтического общения, есть, на наш взгляд, только один объективный путь — анализ структуры самого процесса поэтического общения и прежде всего — структуры поэтического восприятия.

Оговоримся сразу же, что этот анализ ни в коей мере не исчерпывается так называемой искусствометрией, занимающейся почти исключительно “техникой” искусства. Скорее здесь можно вспомнить известнейшие эксперименты Л. Кулешова с восприятием тождественных кинокадров в различных монтажных сочетаниях. В современной советской психологии имеются удачные попытки выработать экспериментальные методики, адекватные восприятию ис-

кусства; укажем хотя бы на осуществленные в Академии наук Киргизии опыты А. Брудного по восприятию связных текстов. Он брал текст и резал его на «кусочки», законченные в смысловом отношении, перетасовывал их и предлагал испытуемым восстановить из этих «кусочков» исходный текст. Оказалось: регистрируя, что получилось и как действовали испытуемые, можно сделать ряд интересных выводов о смысловом «весе» отдельных кусков, о силе их «смыкания» в зависимости от структуры исходного текста, о влиянии личностных особенностей испытуемых на процесс восстановления текста и т. д.¹⁴ Не менее любопытны результаты оценки текстов по заданным признакам. Ю. Сорокин, пользуясь этим методом, показал, в частности, что художественный текст с самого начала оценивается читателем по другим параметрам, чем, скажем, научный или научно-популярный; то есть у него выработана определенная установка, существуют определенные требования к данному тексту именно как к художественному. Предстоит уточнить структуру этой установки.

Необходимость обращения к эксперименту как основному методу анализа поэтического общения диктуется тем, что, как мы уже отмечали, невозможно установить однозначное соответствие между единицами (квазиобъектами) поэтического общения и лежащими в их основе чувственными характеристиками, а также элементами поэтического текста. То, что мы ищем, нельзя непосредственно «пощупать», как нельзя «пощупать» значение слова. Как только мы начинаем «щупать» любое произведение искусства, мы сразу же сбиваемся на анализ техники. То же касается интроспекции, самонаблюдения, где мы оперируем не с реальными единицами общения, а с их эквивалентами в нашем сознании, то есть, в сущности, с чувственными образами.

¹⁴ *Брудный А. А.* Экспериментальный анализ процесса понимания // Тезисы докладов к XX Международному психологическому конгрессу. М., 1972. С. 36—37.

То, что не всякий читатель поэзии обладает соответствующей “профессиональной квалификацией”, также весьма затрудняет объективное исследование процессов поэтического общения. То и дело возникающая на страницах газет и журналов переписка читателей, жалующихся, что они “не понимают” поэзии, и писателей, вежливо намекающих, что это зависит от читателя, а не от поэзии, — лучшее тому свидетельство. В конечном счете обе стороны остаются, как говорится, “при своих”.

Это делает необходимым тщательный отбор испытуемых для экспериментов в области психологии искусства; ведь здесь для нас важно не *кто, что* и *сколько*, а *как*. Социология искусства не может ответить именно на этот последний, самый фундаментальный вопрос: в лучшем случае ответы на него заранее запрограммированы в пунктах социологических анкет и не поддаются дальнейшему уточнению и проверке.

Между тем уровень владения поэтическим языком далеко не настолько единообразен, как уровень владения языком “практическим”. Любой русский владеет русским языком в определенных пределах. Можно ли сказать про любого читателя поэзии, что он владеет поэтическим языком?

4

Мы уже говорили выше о том, что техника искусства, как и художественное произведение, не может сама по себе развиваться. Развивается процесс общения искусством, и это развитие идет по двум взаимосвязанным каналам: *а)* общественное развитие личности при помощи искусства; *б)* развитие самих форм или способов общения искусством, то есть в нашем случае — эволюция поэтического языка, если понимать поэтический язык как систему “идеальных объектов” поэзии, а не как систему поэтических приемов. Конечно, развивается и поэтическая техника; но это развитие вторично, оно подчинено развитию поэтического языка и обслуживает его.

Психология общения

Метр и ритм, например, не могут эволюционировать сами по себе; в той или иной национальной поэзии, в том или ином поэтическом направлении эволюция ритма наступает тогда, когда это диктуется развитием поэтического содержания (опять-таки если понимать под последним не просто “поэтическую семантику”, а всю ту функциональную нагрузку, которую несет поэтический язык в процессах поэтического общения). Конечно, эта связь не однозначна, она как бы замаскирована тем, что отдельные поэтические приемы всегда актуализируются как система, но это не абстрактная, существующая в потенции система приемов, а динамическая система способов их актуализации.

Существенно подчеркнуть, что и развитие форм общения искусством в конечном счете тоже осуществляется через личность творца и “потребителя” искусства. (Строго говоря, “потребителей” искусства не бывает. Оба участника процесса общения искусством — творцы; слушатель или зритель так же активно участвуют в акте художественного общения, как слушатель “обыденной” речи активно воссоздает и творчески обрабатывает эту речь для того, чтобы иметь возможность ее понять.) Для того чтобы искусство могло развиваться, оно должно быть “пропущено” через человека, человек должен как бы “заговорить” на языке, адекватном искусству.

Поэтому “поэтическая грамотность”, владение поэтическим языком является непрямым и важнейшим условием эволюции поэзии. Она отнюдь не тождественна простому умению скандировать стихи или знанию поэтической лексики. Тем менее можно отождествлять ее с тяготением к модной поэтической “свежатинке”. Еще в 20-х годах было верно замечено, что “поэтическая грамотность ни в коем случае не совпадает ни с грамотностью обычной, то есть умением читать буквы, ни даже с литературной начитанностью. Если литературная неграмотность в России велика, то поэтическая неграмотность чудовищна, и тем хуже, что

ее смешивают с общей и всякий, умеющий читать, считается поэтически грамотным. Сказанное сугубо относится к полуобразованной интеллигентской массе, зараженной снобизмом, потерявшей коренное чувство языка, щекочущей давно притупившиеся языковые нервы легкими и дешевыми возбудителями, сомнительными лиризмами и неологизмами, нередко чуждыми и враждебными русской речевой стихии¹⁵.

“Поэтическая неграмотность” читателя не только стоит на пути развития поэзии как искусства, ведя к появлению поэтических суррогатов. Она социально опасна и в другом аспекте, ибо лишает читателя возможности приобщиться к определенной сфере общественного опыта — сфере, быть может, и не столь значимой с узкопрагматической точки зрения, но исключительно важной для развития личности. “...Искусство есть общественная техника чувства”¹⁶, — писал Л.С. Выготский; вот эта-то техника и оказывается закрытой для “поэтически неграмотного” читателя, он не соучаствует в акте общения искусством как равный, он не поднимается до уровня этого общения, и каким бы успешным ни было его приобщение к общечеловеческому знанию, он — не полноценный член общества.

Это не означает, что любой читатель обязан легко проникать в сложнейшие извивы поэтической мысли Элюара, Квазимодо, Пастернака, Незвала, как трудно ожидать, что любой кинозритель до конца поймет фильм Бергмана или Антониони. Едва ли кто-нибудь упрекнет нас в проповеди “элитарного” искусства, искусства “для знатоков”, если мы констатируем, что не всякое произведение искусства всегда рассчитано на *любого* читателя, слушателя, зрителя: есть произведения разной степени трудности, более и менее сложные по языку, ори-

¹⁵ *Мандельштам О.* О поэзии: Сб. статей. Л., 1928. С. 15.

¹⁶ *Выготский Л.С.* Психология искусства. 2. изд. М., 1968. С. 317.

ентированные на более или менее подготовленную аудиторию, — это норма существования и развития любого искусства. Плохо другое — когда то или иное художественное произведение *не может быть понято*, а значит, и принято аудиторией. Но всякое по-настоящему значительное произведение тем и значительно, что оно *потенциально* доступно любому читателю, зрителю, слушателю при условии овладения им основами языка данного искусства.

Может показаться, что эта мысль содержит в себе противоречие. Действительно, поэтическому языку, вообще языку искусства ведь нельзя обучать в том смысле, в каком мы учим, скажем, иностранному языку: он несводим к совокупности лексических единиц и правил их организации, которые должны быть выучены. С другой стороны, когда мы говорим о потенциальной доступности произведения, не противоречит ли это тезису об ориентированности произведения на разную аудиторию?

Именно здесь важно подчеркнуть, что понятие “языка искусства” в той же мере предполагает *системность* этого языка, как и понятие языка как средства речевого общения. Если мне доступна техника искусства и доступны принципы построения языка искусства, я смогу экстраполировать это знание на такие его средства, которые раньше в моем опыте не встречались. Если сегодня я смотрю спектакль во МХАТе, а завтра пойду в Театр на Таганке, мне не нужно как зрителю переучиваться заново: что-то (частное) мне может быть непонятно, что-то может не понравиться, но в принципе средства театрального воздействия едины. А вот спектакль японского или китайского традиционного театра мне не будет понятен: в них не только действует другая система технических приемов, но и само общение со зрителем организовано по другим принципам. Точно так же различен язык классического балета и, скажем, индийского танца, но, зная язык “Лебединого озера”, я пойму язык “Спартака”, или “Чудесного мандари-

на”, или “Петрушки”. Но для этого необходимо владеть техникой, — без нее подобная экстраполяция будет невозможной. Так, значительная часть кинозрителей не воспринимает кинофильм адекватно только потому, что не владеет техникой кинообщения, и их надо учить этой технике. “...Чтобы синтаксис языка кино не стал самостоятельным объектом, целью зрительского восприятия, синтаксическая сторона его должна осуществляться как бы интуитивно, автоматически... Поэтому в процессе обучения умение “читать” синтаксис киноязыка должно быть доведено до уровня мгновенно выполняемого действия”¹⁷.

Итак, владение языком искусства складывается из владения техникой, знания соотношения между техникой и языком (то есть умения воспринять технику в ее функциональной нагрузке) и умения переносить знание этого соотношения на новый материал (умения экстраполировать владение языком искусства). Если я сталкиваюсь с новым для меня языком, мне достаточно овладеть его основами — и мне будет доступно любое произведение, основанное на тех же общих принципах. Допустим, я знал до сегодняшнего дня только натуралистическую живопись и впервые понял, что возможна и живопись, скажем, в манере Ван-Гога и какими средствами она пользуется. Это открывает мне дорогу к пониманию всей импрессионистской и постимпрессионистской живописи — Моне и Писсарро, Сислея и Мане, Ренуара и Дега, Матисса...

И еще одно соображение, тоже связанное с системностью языка искусства, но уже с системностью иного характера. В своем восприятии произведения я могу столкнуться (и обычно сталкиваюсь) с какими-то новыми для меня языковыми средствами. Я их пойму, они окажутся

¹⁷ Соколова С.В. О формировании элементов эстетического восприятия (на материалах киноискусства): Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1971. С. 6.

для меня функционально нагруженными, если я встречу их впервые не вне содержательного контекста, а в такой системе, в таком контексте, где, несмотря на новизну, мне будет ясна задача и функция данного средства. Это особенно ясно видно на примере кино: так, известное место из “Летят журавли” (смерть Бориса) с кружащимися на фоне неба вершинами деревьев воспринимается в этом фильме в совершенно определенном экранном контексте. После этого фильма тот же прием многократно использовался в других фильмах уже как *символ смерти*: он сам создавал экранный контекст, ибо уже имел в сознании зрителя определенный смысл, определенную функцию.

Подлинное произведение искусства как раз и отвечает этим требованиям. Оно, во-первых, всегда опирается на принципы, достаточно известные читателю или зрителю, в нем реализуются закономерности построения языка искусства, которые уже были или вполне могли быть в опыте читателя (зрителя). Во-вторых, если оно и вводит какие-то новые языковые средства, они всегда функционально осмыслены в нем. Другой вопрос, что один зритель оказывается более компетентным, другой менее, один более художественно грамотен, другой менее, один имеет большой опыт художественного восприятия, другой его вообще не имеет. Нечего и говорить, что различны и эмоциональная зрелость, и интеллектуальный уровень зрителей или читателей, необходимые для адекватного понимания искусства. Но это все уже зависит от самого зрителя, а не от произведения. Если мы знаем, что имеется какая-то группа зрителей, обладающая относительно большим художественным опытом, мы вполне имеем право создавать произведения в расчете специально на эту группу. С другой стороны, нет человека, который — как говорится, положила руку на сердце — понял бы язык поэзии А. Крученых или современных “леттристов”, “поп-скульптуры” или конкретной музыки.

Искусство как общение

Так или иначе, поэтический язык — в том его понимании, какое изложено выше, — и “поэтическая грамотность” — предмет для особого, очень серьезного разговора. Это представляется тем более важным, что именно постановка конкретных проблем этого рода может дать толчок к созданию новой, не формальной, а функциональной поэтики, науки *о поэтическом языке как средстве общения искусством.*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ИСКУССТВА

Задача настоящей статьи — дать очерк психологического подхода к анализу искусства как деятельности, в частности — деятельности художественного восприятия. Наш подход будет подходом с точки зрения *психологии общения*. Поскольку мы не располагаем в настоящее время общепринятой концепцией психологии искусства, нам по ходу изложения придется высказать и ряд концептуальных положений на этот счет, а также определить некоторые понятия, которые будут использоваться нами в дальнейшем.

Начнем с того, что определим фундаментальное для нас понятие *общения*. Оно рассматривается нами как частный случай деятельности (понимаемой в смысле психологической теории деятельности), для нас это — *деятельность общения*. В самом широком смысле эта такая деятельность, которая направлена не на предметный мир, а на других людей.

Общение не всегда имеет статус самостоятельной деятельности, то есть не всегда имеет специальный ведущий мотив. Чаще всего оно включено на правах действия в какую-то иную, более сложную предметную деятельность и направляется мотивом этой последней: “Я общаюсь *для* чего-то”. Так бывает, когда общение включено в социальное взаимодействие людей, в свою очередь направленное на достижение успеха в совместной производственной (и теоретической) деятельности. Но будь общение деятельностью или действием, оно имеет определенную психологическую специфику, отличающую его от других видов деятельности.

Психологический подход к анализу искусства

Отметим, что общение — это как раз то, что позволяет непосредственно актуализоваться *социальным отношениям* людей, это — процесс и условие такой актуализации. Эта мысль принадлежит К. Марксу, но лишь в последнее время ряд исследователей обратил на нее внимание¹.

Если мы определим общение таким образом, то можно видеть, что под это определение подходят различные акты поведения. Например, во время лекции или доклада один из слушателей встал и вышел. Если он этим выразил несогласие с оратором, его поступок можно трактовать как общение.

Очевидно, что общение, во-первых, может актуализовать разные отношения — от производственных до тех, которые марксизм называет “отношениями по воспроизводству людей”; во-вторых, оно может пользоваться разными средствами.

С первой точки зрения, следует вслед за Марксом² различать по крайней мере три типа отношений: первичные (производственные); вторичные, которые, по Марксу, являются перенесенными первичными отношениями и надстраиваются над ними (сюда относятся религиозные, эстетические и другие отношения); наконец, третичные, то есть “отношения общения”, связанные с возникновением общения как самостоятельной деятельности. При этом совершенно нет нужды искать для каждого вида отношений “собственный” вид общения; одна и та же форма общения, даже один и тот же конкретный акт общения может актуализовать очень разные отношения, а один и тот же вид отношений может актуализоваться в самых различных формах общения. В этой связи необходимо разграничивать эстетические *отношения* и эстетическое (художественное) *общение*: это последнее способно актуализовать не только эстетические отношения.

¹ Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1974 (см. настоящее издание).

² Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. Т. 46. Ч. 1. С. 46.

Подходя к общению со второй точки зрения, можно проследить историческое развитие средств общения в человеческом обществе. Это развитие начинается с “материального общения”, пользующегося “языком действительности”, “языком реальной жизни” (все термины принадлежат Марксу). Люди общаются трудом, трудовыми действиями, не нуждаясь в каких-то других, специализированных средствах. Когда система общественных отношений усложняется, появляются вторичные и особенно третичные отношения, непосредственно материальное общение оказывается уже недостаточным, и у общения возникают специальные средства, а само оно приобретает более сложные и специализированные формы.

В этой статье мы можем опустить изложение психологической динамики развития средств общения и самого общения как деятельности³; ограничимся здесь констатацией того факта, что на известном этапе общение становится *знаковым*, то есть возникает такая форма его, которая пользуется средствами, не существующими вне общения и складывающимися лишь в общении. Речь, речевое общение — типичный пример такого знакового общения; оно пользуется языковыми знаками, прежде всего словами.

В чем же состоит уникальность этих средств? Чтобы ответить на этот вопрос, остановимся на анализе речевого общения.

Знаменитый советский психолог Лев Семенович Выготский определил языковый знак (слово) как “единство общения и обобщения”. Действительно, слово выступает в деятельности человека в двух основных функциях, служит ему для разрешения, как говорят, двух различных “проблемных ситуаций”. Когда перед человеком стоит познавательная задача, он использует слово для мышле-

³ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 3. изд. М., 1972; Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1974 (см. настоящее издание).

Психологический подход к анализу искусства

ния, опирается в мышлении на языковые знаки. Когда перед ним стоит коммуникативная задача, он использует слово для общения. Суть дела как раз в том, что те познавательные задачи, с которыми сталкивается человек, требуют для их решения использования социального опыта, закрепленного в значениях слов и их сочетаний и передаваемого от одного человека к другому, а “присущие человеку формы психологического общения возможны только благодаря тому, что человек с помощью мышления обобщенно отражает действительность”⁴. Высшие, человеческие формы общения связаны с сознанием; это то, что Маркс называл “обменом идеями”.

Итак, знак — это тот минимальный “кирпичик”, который используется нами для строительства более сложных “зданий”, обслуживающих наше познание и наше общение. Он двусторонен, двуедин в потенции: когда мы пользуемся им для познания либо для общения, он “поворачивается” к нам той или иной своей стороной. В познании мы организуем знаки в специальные структуры, отражающие типовые задачи и типовые пути их разрешения — действительно, человек не может каждый раз заново организовывать решение вставшей перед ним задачи, у него должен быть набор более или менее универсальных “отмычек”, подходящих не к одной, а ко многим проблемным ситуациям. В общении знаки тоже включаются в специальные структуры, входя в состав развернутых высказываний, — и здесь одно и то же или близкое содержание получает однотипное оформление: есть определенные правила, по которым человек переходит от содержания к языковой форме. Например, если нам предстоит описать процесс воздействия какого-то субъекта на объект, язык располагает для этого конструкцией “грамматический субъект — сказуемое — прямое дополнение” типа “Иван пилит дрова”. Такая конструк-

⁴ *Выготский Л. С.* Избранные психологические исследования. М., 1958. С. 51.

ция может быть трактована как тоже своего рода знак, но высшего порядка. В ней познавательная функция знака также, конечно, присутствует, но в неявном, снятом виде — скажем, в любом высказывании лингвисты вычленяют “данное” и “новое” (или тему и рему), то есть то, что предполагается известным реципиенту и то, что добавляется к этому известному. Но такое членение (называемое “актуальным членением”) является как бы фоном для развертывания самой языковой конструкции.

В языке существуют и правила организации единиц больших, чем высказывание, — текстов. Эти правила, изучаемые лингвистикой текста, также включают в себя в снятом виде познавательные структуры. И чем более сложно организованный текст мы анализируем, тем большее место в нем занимают эти структуры, и тем больше они переплетены с собственно языковыми, коммуникативными структурами.

А теперь вернемся снова к слову-знаку и попытаемся вскрыть, что он собою представляет в генетическом плане, как он рождается.

Начнем с того, что знак как бы вбирает в себя процесс и результаты социальной деятельности людей и закрепляет их в форме, доступной для осознания и для передачи другим людям. Связи и отношения реальных предметов и явлений действительности, познаваемые и раскрываемые нами в процессе социальной деятельности в этой действительности, на определенном этапе развития отражения оказываются вынесенными за пределы этой действительности и спроецированными на материальные объекты, которые сами по себе могут ничего общего не иметь с исходными реальными предметами и явлениями (квазиобъекты). Марксизм говорит в этих случаях о “превращенной форме” действительных связей и отношений. В материале, из которого делаются ассигнации, нет ни грана от стоимости, вообще от тех экономических отношений, которые отражены и закреплены в превращенном виде в этих ассигнациях. Недаром Маркс прямо го-

Психологический подход к анализу искусства

ворит о деньгах как о *знаке*: они становятся квазиобъектом, когда используются в присущей им социальной функции, и превращаются в пустые бумажки, когда оказываются выключенными из этой функции.

Строго говоря, следует различать две ступени в формировании знака как социального факта. Он может быть собственно квазиобъектом, то есть объектом, который может использоваться и в собственной функции, — так происходит в меновой торговле, где нет “всеобщего эквивалента” и стоимость приписывается реальным предметам, имеющим собственное практическое значение в деятельности. Но, как говорит Маркс, функциональное бытие предмета может поглощать его материальное бытие: материальная природа квазиобъекта оказывается принципиально несущественной для его функционирования. Для денег совершенно безразлично, выступают ли они в виде бумажек, раковин каури или громадных каменных дисков с дырой посередине, как на острове Яп, — важна их стоимость, их функция как всеобщего эквивалента. Так возникают собственно знаки, которым их материал безразличен — слово можно сказать, можно написать, можно изобразить жестом или передать морским флажковым кодом. Важно другое: на материал знака перенесены и превращены в нем какие-то действительные связи и отношения, реальные признаки реальных предметов и явлений, раскрываемые в их взаимодействии и действии с ними в процессах социальной деятельности людей.

И вот эти-то действительные связи, отношения, эти признаки как бы “встроены” в знаки-слова и знаки высших уровней. Они непосредственно раскрываются при использовании знаков в познавательных проблемных ситуациях, для целей познания; они сняты, служат своего рода фоном при использовании знаков для целей общения. Говоря “это стол”, я не просто соотношу слово “стол” с реальным столом: за ними в любой момент стоит социальная действительность, в которую включены реальные

столы как объекты или средства этой деятельности. Только эта деятельность превращена в марксистском смысле этого термина. Слово “стол” выступает как своего рода голограмма, на которой посторонний наблюдатель ничего не увидит, кроме неясных узоров. Но осветим ее светом адекватной ей деятельности, предложим это слово человеку, для которого стол существует в своих социально отработанных признаках и функциях, то есть как объект и средство деятельности, и человек этот увидит не узорную пластинку, а живую копию реального стола.

Правда, для этого он должен владеть еще и материалом знака — не только “языком действительности” (Маркс), но и техникой “постройки” данного знака в данном языке. Человеку, не владеющему русским языком, слово “стол” скажет не больше, чем слово “бокс” в известном примере академика Л.В. Щербы.

Таким образом, под *квазиобъектом* мы будем понимать материальную “вещь” (в философском смысле этого слова), элемент предметной действительности, который *замещает* в социальной деятельности другие реальные предметы или явления, на который *перенесены* (и *преобразованы* в нем) социально значимые признаки и характеристики этих предметов и явлений. Эти признаки, отображающие объективные связи и отношения предметов и явлений, в квазиобъекте как бы слиты с собственными его признаками (как объекта, “вещи”): отсюда важнейшая гносеологическая задача при анализе квазиобъекта — отделить то, что присуще его “вещности”, от того, что перенесено на него, отделить *объектное* от *квазиобъектного*.

Говоря о квазиобъекте, мы не делаем никаких допущений относительно соотношенности его материального “тела” и чувственных характеристик той реальной действительности, которая отображена в этом квазиобъекте. Квазиобъект может оставаться реальным предметом во всей полноте его чувственно воспринимаемых характеристик; он может быть отображением

Психологический подход к анализу искусства

такого реального предмета, сходным с этим предметом (изоморфным этому предмету) в каких-то чувственно воспринимаемых его характеристиках; наконец, он может иметь совершенно иную материальную природу, то есть его чувственно воспринимаемые характеристики могут не иметь ничего общего с характеристиками тех предметов и явлений, функциональные свойства которых перенесены на этот квазиобъект и закреплены в нем. Во всех этих случаях квазиобъект *функционально* тождествен самому себе — другой вопрос, что различные варианты его функционального использования могут требовать разной степени редукции его чувственно воспринимаемых характеристик.

Именно и только последний из рассматриваемых случаев мы будем обозначать термином “знак”. Иначе говоря, *знак* — это такой квазиобъект, чувственно воспринимаемые характеристики которого совершенно независимы от чувственно воспринимаемых характеристик тех предметов или явлений, свойства которых отображены в этом квазиобъекте. Примером как раз и может служить знак языка (языковой знак), например, слово.

В дальнейшем нам понадобятся еще два понятия. Мы будем говорить о *перцептивном компоненте* квазиобъекта (в том числе знака), имея в виду чувственно воспринимаемые его характеристики, то есть его материальное, чувственное “тело” (например, звучание или графический образ слова). Мы будем говорить о *перцептивной изоморфности* квазиобъекта реальным объектам, имея в виду сходство их чувственно воспринимаемых характеристик; знак в этом смысле не обладает по определению свойством перцептивной изоморфности.

Остается заметить, что *элементы* перцептивной изоморфности в знаке все же имеются. Так, психолингвистическими экспериментами установлено, что отдельные звуки (звуковые типы) имеют так называемое “символическое значение”, то есть систематически оцениваются как большие или маленькие, светлые и темные и т.д. Но

Психология общения

если даже такие элементы в знаке налицо, они, как правило, подавляются его семантикой, снимаются ею и проявляются лишь в словах, лишенных семантического содержания (квазисловах), например, именах собственных.

Сказанное выше позволяет нам перейти теперь к психологической характеристике искусства как одного из видов общения, а именно художественного общения. Это не означает, что искусство есть *только* общение: оно есть в то же время *художественное производство и художественное познание*. Эти два аспекта мы в настоящей статье анализировать не будем.

Здесь существенно лишь высказать общий тезис относительно того, что, как и любое развитое общение, общение искусством предполагает свои квазиобъекты — квазиобъекты искусства.

Под *квазиобъектами искусства* мы будем в дальнейшем понимать такие элементы художественного общения, которые имеют в этом общении (в частности, при восприятии искусства) самостоятельную функциональную нагрузку. Это может быть законченное художественное *сообщение* (“Давид” Микеланджело, “Джоконда”, “Евгений Онегин”, Первый концерт для фортепиано с оркестром Чайковского — суть квазиобъекты), но может быть какой-то эстетически значимый *компонент* такого сообщения, если этот компонент, даже взятый вне сообщения (художественного целого): *а)* ассоциируется слушателем, читателем, зрителем с каким-либо определенным содержанием; *б)* это содержание не сводится к отображению абстрактно-понятийных, доступных словесному пересказу или математическому моделированию, признаков действительности.

Квазиобъекты искусства тем и отличаются от таких квазиобъектов, как языковые знаки, что в них сохраняется целостность исходного объекта. “Превращенность” формы здесь носит иной характер: квазиобъект искусства всегда перцептивно изоморфен отображаемой действительности. Это — не знак, а образ.

Психологический подход к анализу искусства

Образ как категория психологии восприятия⁵ формируется в результате перцептивных действий, коренящихся в практической деятельности людей с реальными объектами, и затем лишь опознается при помощи специальных операций опознания.

Образ выступает в познавательной деятельности человека в различных функциях, чаще всего по существу прагматических — как своего рода shortcut, вспомогательное эвристическое средство, позволяющее обойтись без дискурсивного анализа и синтеза признаков; как носитель признаков, “освобожденных” от реальных объектов; как символ класса (так называемые “вторичные образы”, например, образ “треугольника вообще”, возникающий перед нашим мысленным взором, когда мы читаем в учебнике геометрии, что сумма углов треугольника всегда составляет 180°); как эталон при узнавании объектов и отнесении их к определенному классу и т.п. В сущности, *такой* образ функционально ничем не отличается от знака: это дискурсивные понятийные признаки класса объектов, но спроецированные снова в чувственное восприятие (или представление); они имеют свое бытие и вне чувственного восприятия или представления, и лишь для удобства оперирования с ними мы снова “собираем” их в нечто, уподобляемое объекту. Но можем и не собирать — это особенно ясно видно в научных понятиях, нередко не только не имеющих своего образного, чувственного эквивалента, но и принципиально не отображимых с его помощью. Классический пример — понятие элементарной частицы: кажется, еще никому не удавалось вообразить себе частицу и волну одновременно.

⁵ Зинченко В.П., Вучетич Г.Г., Гордон В.М. Порождение образа// Искусство и научно-технический прогресс. М., 1973. Ср.: Соколов В.С. Эстетическое восприятие произведения искусства// Марксистско-ленинская эстетика. М., 1973.

Образ в искусстве — нечто иное. Его перцептивная изоморфность не разложима на конечное число понятийных, дискурсивных признаков: в основе этой изоморфности лежит *целостность* восприятия. Если образ в научном познании предполагает обязательную опору на некоторое множество признаков, необходимых и достаточных для отождествления класса объектов, то образ в искусстве обладает очень большой степенью обобщенности и эвристичности (в психологическом смысле этого слова).

Здесь мы пришли к проблеме изобразительности в искусстве, вокруг которой искусствоведами сломано немало копий. Одна из последних работ по этому вопросу, принадлежащая М.Г. Кацахян, подводя итоги полемики, справедливо отказывается от упрощенной трактовки изобразительности как степени приближения к восприятию реальной действительности. Автор указывает, что «существуют различные способы изображения — через предметное воспроизведение художественного объекта (например, в живописи, скульптуре) и через «изображение» выразительных душевных движений (как например, в музыке, хореографии)». И далее: «Наличие изобразительности необходимо, но недостаточно для художественного образа. Для этого нужно, чтобы в произведении искусства выявлялся эстетический смысл и значение тех чувственных восприятий, которые мы получаем от изображения того или иного объекта художественного отражения, т.е. необходимо, чтобы произведение искусства было выразительным. Что же такое выразительность в искусстве? Выразительность художественного произведения — это эффект, возникающий в процессе восприятия от целостного воздействия всех использованных художником средств»⁶.

⁶ Кацахян М.Г. К вопросу об изобразительности и выразительности в музыке//Некоторые вопросы специфики искусства. Ереван, 1970. С. 204, 207, 208.

Психологический подход к анализу искусства

К сожалению, М.Г. Кацахян воздерживается от точной психологической характеристики этого “целостного воздействия”. Нам уже приходилось в других работах высказываться по этому поводу⁷: ограничимся здесь лишь тем тезисом, что при общении искусством человек участвует в этом общении (как творец и как сотворец, реципиент) как *личность*, реализуя через квазиобъект искусства не какой-то элемент знания о действительности, а *систему отношений* к действительности (включая сюда ее эмоциональное переживание). Он оперирует в этом общении не социально кодифицированными, закрепленными в словах (или других знаках) значениями, а *личностными смыслами* (в том значении, которое придается этому термину А.Н. Леонтьевым и его школой)⁸.

Отсюда и та высокая степень обобщенности и эвристичности, о которой мы говорили выше. При восприятии квазиобъекта искусства, восприятии художественного образа мне не обязательно нужно сначала отождествить этот образ с реальным предметом: достаточно воспринять те черты этого образа, которые могут относиться к предмету или очень широкому классу предметов, но непременно являются носителями и трансляторами социально выработанных личностных смыслов. Смысл — это отношение к *чему-то*, и изобразительность (в широком смысле) всегда поэтому присутствует в искусстве: но в квазиобъекте искусства, как правило, нельзя выделить конечное множество признаков, перебрав которые, мы получим его полное описание. Поэтому восприятие искусства предпола-

⁷ Леонтьев А.А. Искусство как форма общения// Психологические исследования. Тбилиси, 1973; Поэтический язык как способ общения искусством// Вопросы литературы. 1973. № 6. (см. настоящее издание).

⁸ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 3. изд. М., 1972.

Психология общения

ет бессознательную поисковую деятельность, в ходе которой мы, воспринимая какие-то отдельные характеристики этого квазиобъекта, синтезируем из них не просто изображение, а изображение, “отягощенное” личностным смыслом, которое вложил в него творец⁹. Это и есть психологическая основа “выразительности” в искусстве.

Но личностный смысл, как уже говорилось, соотношен с целостной *личностью* человека, с целостной системой его отношений к действительности. Поэтому можно сказать, что искусство есть отображенная в квазиобъектной форме личность в ее единстве и целостности. Это своего рода полигон для развития эмоционально-волевых, мотивационных и других аспектов личности. Мы учимся чувствовать, хотеть, относиться к другим людям — через искусство. Мы учимся быть людьми — через искусство. Д.Н. Узнадзе говорил об искусстве, что “оно является обогащением существующей действительности, созданием, творчеством новой действительности”¹⁰. Эта новая действительность и есть то, что, перефразируя Маркса, можно назвать “овеществленной силой чувства”. Общение искусством есть такое общение, которое дает человеку (и человечеству) возможность реализовать те аспекты личности, которые не актуализуются в обычном общении. “Голос актера, возносящийся над великим молчанием многих тысяч человеческих душ, становится их собственным голосом” (Ромен Роллан).

По словам Л.С. Выготского, “...переплавка чувств внутри нас совершается силой социального чувства, которое объективировано, вынесено вне нас, материализовано и закреплено во внешних предметах искусства, которые

⁹ Раппопорт С.Х. Искусство и эмоции. 2. изд. М., 1972. С. 60.

¹⁰ Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. М., 1966. С. 353.

Психологический подход к анализу искусства

сделались орудиями общества. Искусство есть общественная техника чувства”¹¹.

Вернемся снова к речевому общению. Мы говорили о том, что сам по себе знак есть лишь строительный материал, из которого мы строим квазиобъекты высших порядков — высказывания и целые тексты. Существенно подчеркнуть при этом, что то содержание, которое действительно несет высказывание или текст, не сводимо к тому, что выражено в словах и способах их сочетания. Знаки и способы их организации в более сложные квазиобъекты — это лишь орудия, *опосредующие* мысль, но не *закрывающие* ее в себе! И понимание текста не есть перевод его с “языка слов” на какой-то другой язык: это восстановление мысли по тем “вехам”, которые отмечают ее в тексте.

Каждое высказывание, каждый текст есть нечто содержательно новое для того, кто его воспринимает, неся для него новые сведения либо о предмете высказывания, либо о ситуации общения или о целях и мотивах говорящего. “Настоящее понимание заключается в проникновении в мотивы собеседника”¹².

Полноценное речевое общение и заключается в том, чтобы найти такие знаки и такие способы их организации в текст, чтобы мысль, содержание, опосредованное этими знаками, было бы с максимальной точностью

¹¹ *Выготский Л.С.* Психология искусства. 2. изд. М., 1958. С. 316—317. Ср. у К. Колдуэлла: “... поэзия, чтобы быть таковой, должна обладать чем-то большим, нежели непосредственная эмоциональная сила, происходящая от индивидуального опыта, не раскрываемого или не раскрытого в социальной форме... И поэтическое я — это я, общее для эмоциональных миров всех людей, находящихся в процессе общения... Этим определяется устойчивый, социально обусловленный и объективный характер эстетических эмоций” (*Колдуэлл К.* Иллюзия и действительность. М., 1969. С. 184).

¹² *Выготский Л.С.* Проблема сознания//Психология грамматики. М., 1968. С. 192.

восстановлено собеседником. И то, что на самом деле опосредует общение, — это именно целое высказывание, целый текст. Мы общаемся осмысленными речевыми целыми. Иногда, чтобы выразить какое-то содержание и донести его до реципиента, нужно создать многие тома — пример тому “Капитал”, автора которого никак нельзя заподозрить в неумении излагать свои мысли лаконично.

Чтобы понять текст, мы должны уметь “разложить” его на осмысленные целые разных порядков, на образующие его содержательные единицы. Но и на этом не кончается процесс его анализа: чтобы эти содержательные единицы могли быть узнаны и отождествлены нами в тексте, мы должны владеть теми признаками, по которым мы их узнаем и отождествляем. Мало понимать, что “стол” соотносим с реальным столом; чтобы это понять, надо владеть звуковой системой русского языка. Чтобы понять, что обозначает высказывание “стол стоит”, нужно, помимо всего прочего, владеть “грамматической техникой”, автоматически воспринимать это высказывание — даже безотносительно к его содержанию — как сочетание имени существительного в именительном падеже единственного числа и глагола в третьем лице единственного числа настоящего времени изъявительного наклонения. *Mutatis mutandis* это применимо к любому знаковому общению. В каждом из видов такого общения может быть специальная техника, но и то, и другое всегда присутствует. Содержательное целое → “знак” (вообще квазиобъект) → “техника” — вот принципиальная структура опосредования знакового общения, неизменная в любых его вариантах.

Принципиально те же уровни можно выявить и в любом другом развитом общении, в том числе — в общении искусством. Мы будем двигаться в обратном направлении: от техники к “тексту”, содержательному целому.

Техника искусства — это те элементы художественного произведения и отдельных квазиобъектов, вплетенных в его ткань, которые сами по себе не имеют комму-

Психологический подход к анализу искусства

никативной ценности, не являются носителями личностных смыслов, а лишь используются как признаки перцептивного компонента квазиобъектов искусства, то есть для того, чтобы строить или отождествлять этот квазиобъект¹³. Владение только подобной техникой еще не дает нам владения искусством: но это последнее невозможно без владения техникой. Квазиобъект искусства, прежде чем стать фактом искусства, получить функциональную нагрузку, должен иметь свое материальное "тело", свой перцептивный компонент; техника искусства и есть то, что это "тело" слагает. Мы уже говорили, что квазиобъект искусства характеризуется перцептивной изоморфностью; в основе его лежит определенный чувственный образ, а он невозможен без перцептивных действий, его формирующих и соответственно используемых для его отождествления. Поэтому правильно говорить не о технике *искусства*, а (применительно к деятельности реципиента) о технике *восприятия искусства*, то есть не об элементах самого квазиобъекта, а о соответствующих им навыках и умениях восприятия. В музыке элементами техники являются мелодия, гармония, ритм. В кино — это система планов, композиция кадра и т.п. В поэзии техника — то, что Е.Д. Поливанов¹⁴ называл "поэтехникой": ритм, рифма, строфика, фоника, поэтический синтаксис.

Из сказанного видно, что у техники искусства есть и подчиненный ей (и в то же время ее формирующий) более элементарный уровень, который можно назвать *технологией* восприятия искусства. Если техникой нужно специально овладевать (хотя это еще не дает нам вла-

¹³ Ср.: "уровень формального мастерства" и "содержательный уровень" у Соколова В.С. (Особенности технических средств изображения в искусстве//Искусство и научно-технический прогресс. М., 1976. С. 130).

¹⁴ Поливанов Е.Д. Общий фонетический принцип всякой поэтической техники//Вопросы языкознания. 1963. № 1.

дения искусством!), то технология уже дана человеку относительно к его художественному восприятию. Я могу не владеть структурой кинокадра: но видеть-то киноизображение я вижу, и эта способность задана моими навыками зрительного восприятия вообще. Я могу не понимать музыки: но у меня почти наверняка есть чувство ритма, есть динамический слух, есть восприятие тембра и, очень вероятно, есть звуковысотный слух¹⁵. Технология восприятия искусства обща с другими видами восприятия, она не специфична: специфика начинается с техники. Технологии учить не нужно; нужно учить технике, сначала фиксируя внимание на элементах, ставя их в “светлое поле сознания” (перцептивные действия), затем автоматизируя, подчиняя задаче художественного восприятия квазиобъекта искусства (перцептивные операции).

Техника восприятия искусства — это не обязательно структура этого восприятия, а лишь “вехи”, по которым мы воссоздаем квазиобъект искусства. Поэтому, скажем, ритм может нарушаться. Вообще он не существует в поэтическом произведении в “чистом” виде, вне взаимодействия с другими компонентами его чувственной ткани: дело не столько в нем как в данности, сколько в “ритмическом импульсе”, ощущении ритма, создающемся у реципиента¹⁶. Это и дает возможность автору художественного произведения, опираясь на целостность восприятия чувственного образа, сознательно нарушать эту целостность или что-то опускать в технике произведения. Более того, невозможно представить себе художественное произведение, где всякое лыко ставится в поэти-

¹⁵ Технология музыкального восприятия хорошо описана в кн.: *Моль А.* Теория информации и эстетическое восприятие. М., 1966.

¹⁶ *Томашевский Б.В.* Русское стихосложение. Метрика. Пг., 1923. С. 66; *Леонтьев А.А.* Ритм//Краткая литературная энциклопедия. М., 1971. Т. 6.

Психологический подход к анализу искусства

ческую строку: оно не было бы фактом искусства, так как восприятие его техники не поддавалось бы редукции и автоматизации, сосредоточивало бы на себе внимание реципиента и тем самым “подавило” бы собственно художественное восприятие.

Итак, на основе технологии восприятия мы овладеваем специфической техникой восприятия искусства. Она, в свою очередь, нужна нам для того, чтобы “построить” чувственное тело квазиобъекта и сделать возможным использование его в художественной функции¹⁷.

Возникает вопрос — применимо ли сказанное выше к таким традиционно “безобразным” искусствам, как музыка? Начнем с того парадокса, что все теоретики музыки считают возможным говорить о музыкальном образе. Однако, как тонко заметил Б.В. Асафьев: “...предмет музыки не есть зримая или осязаемая вещь, а есть воплощение или воспроизведение процессов-состояний звучания или, исходя от восприятия — отдавание себя состоянию слышания. Чего? — Комплексов звуковых в их взаимоотношении”¹⁸. Развивая эту мысль, Б.М. Теплов писал: “...“значение” музыкального образа также является обобщением, но это обобщение, которое строится на основе переживания выразительной функции образа”¹⁹. Иными словами, музыкальный образ есть образ принципиально динамический, он — как целое — не симультанен (одновременно в сознании композитора или слушателя может существовать лишь самая обобщенная схема этого образа, “освобожденная” от отдельных чувственных элементов). При этом он опирается на динамику эмоциональных состояний: это “образы движения,

¹⁷ См. в этой связи: Соколова С.В. О формировании элементов эстетического восприятия (на материалах киноискусства): Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1971.

¹⁸ Глебов И. Ценность музыки//De Musica. Пг., 1923. С. 19—20.

¹⁹ Теплов Б.М. Психология музыкальных способностей. М.; Л., 1947. С. 15.

борьбы эмоций и волевых мотивов” (как удачно выразился В. Шерстобитов²⁰); его чувственная ткань — “выразительные движения” (М.Г. Кацахян), то есть она *перцептивна* в строгом смысле слова. При желании можно перевернуть этот тезис: восприятие “чувственной ткани” музыки — это восприятие переживаний, а не предметов. Но переживание — это переживание чего-то, это в конечном счете перцептивно ориентированная психическая активность личности: поэтому квазиобъекты музыки предметны *через переживание*²¹. Эти квазиобъекты “подставляются” нами вместо крайне широкого круга объектов, вызывающих сходное отношение, порождающих сходные личностные смыслы. С другой стороны, как само по себе изображение не есть искусство, так само по себе переживание не есть искусство. Это материал искусства. Музыка начинается там, где это переживание используется для целей закрепления и передачи социально значимого содержания, хотя это содержание не является *непосредственно* предметным. “Восприятие музыки идет через эмоцию, но эмоцией оно не кончается”²². Не эмоция “делает” музыку: музыка “делает” эмоцию.

Объект, “превращенный” в квазиобъектах музыки — это сам человек, его личность. Можно сказать, что квазиобъекты музыки — образ отношения человека к миру.

Впрочем, последняя фраза вполне применима к другим искусствам. Например, живопись, как и другие виды

²⁰ Шерстобитов В.В. У истоков искусства. М., 1971. С. 121.

²¹ “Музыке не свойственна предметная определенность, прямое, непосредственное отражение предметной действительности. На этом основании иногда предпочитают говорить не о воспроизведении в ней действительности, а об отражении человеческих чувств и переживаний. Но ведь это тоже есть обобщенное в своей опосредованности отражение действительности” (Кацахян М.Г. К вопросу об изобразительности и выразительности в музыке//Некоторые вопросы специфики искусства. Ереван, 1970. С. 224).

²² Теплов Б.М. Указ. соч. С. 23.

Психологический подход к анализу искусства

искусства, развивается от “образа мира” к образу человека в мире, к непосредственному (в самом перцептивном компоненте квазиобъектов) отображению той же системы отношений к действительности, к опредмечиванию в перцептивном компоненте того, что было раньше чисто функциональной характеристикой, было в художественном общении, в *использовании* этого компонента. Достаточно вспомнить экспрессионистскую живопись, “поэтический” кинематограф, да и проследить тенденции развития самой поэзии. По удачной формулировке Ю.М. Лотмана, “изображение становится зримой моделью отношения”²³.

В чем же в таком случае основные различия между квазиобъектами разных видов искусства?

Первое и основное различие между ними — в их соотношении с объектами. Одни квазиобъекты существуют только как объекты: они получают художественное осмысление, функционируют как квазиобъекты искусства, оставаясь объектами с присущей им прагматической или любой иной внеэстетической функцией. Ярчайшим примером может служить архитектура: ее квазиобъекты бессмысленны вне их объектного функционирования, что накладывает определенную специфику и на их функционирование как квазиобъектов²⁴.

Другие квазиобъекты создаются только в рамках искусства и не существуют вне его, вернее, вне его они бессмысленны, теряют всякую функциональность. Пример: единица восприятия в кино — кинообраз, “смысловый кусок” по Эйзенштейну²⁵. Их идеальность возникает в самом искусстве.

²³ Лотман Ю.М. Лекции по структуральной поэтике. Вып. 1. Тарту, 1964. С. 35.

²⁴ Иконников А.В. Язык современной архитектуры // Искусство и научно-технический прогресс. М., 1973.

²⁵ Эйзенштейн С.М. Из неосуществленных замыслов // Искусство кино. 1973. № 1. С. 62.

Третий тип квазиобъектов — такие квазиобъекты, которые идеальны и вне искусства. Точнее, то, что мы называли выше перцептивным компонентом или материальным “телом” квазиобъекта, в этом случае включает в себя идеальные, “превращенные” компоненты. Так происходит в поэзии, чувственным материалом которой являются слова и другие языковые элементы, *уже включенные* в деятельность познания и деятельность общения. Нам мало отождествить звучание слова: восприятие на уровне перцептивного компонента здесь включает в себя и семантику его, — чтобы уловить в дальнейшем художественную функцию слова, мы обязаны отождествить его в его “бытовой”, коммуникативной функции. (Это обычно, но не обязательно; см. в этой связи исследования Ю.Н. Тынянова²⁶.)

Различие видов искусства можно провести и по другой линии — по иерархической организации квазиобъектов. Элементарные квазиобъекты типа слова совершенно не обязательны для искусства, — возьмем хотя бы ту же архитектуру и ту же музыку. В сущности, и в кино его “язык” начинается лишь с уровня, соответствующего речевому высказыванию.

Основной проблемой восприятия искусства является не номенклатура его квазиобъектов, а закономерности их организации в художественное целое и построения квазиобъектов высших порядков из более элементарных — применительно к поэзии. Это не проблема “поэтического языка”, а проблема “поэтической речи”. Дело в том, что такие закономерности бывают двух основных типов. Музыковед Р. Грубер назвал их “гетерономными” и “автономными” формами²⁷, и мы будем в дальнейшем пользоваться этой терминологией.

²⁶ Тынянов Ю.Н. Проблема стихотворного языка. Пг., 1924.

²⁷ Грубер Р.И. Проблема музыкального воплощения//De Musica. Пг., 1923.

Психологический подход к анализу искусства

Гетерономные формы жестки, они входят в язык искусства как правила построения квазиобъектов и оперирования с ними. Это своего рода художественные стереотипы. Никакое художественное целое невозможно без гетерономных форм: это кодифицированные элементы художественной формы, металлический каркас небоскреба, обрастающий бетоном и стеклом. Гетерономные формы дают реципиенту возможность опоры на известные ему “правила игры” в искусстве, как в языке правила построения высказывания и правила организации высказываний в текст дают ему возможность понимания того нового, что хочет вложить говорящий в свое сообщение.

Автономные формы — это такие сочетания исходных элементов, которые не стереотипны, не кодифицированы. Они-то и несут в себе основную художественную нагрузку, образуя живую плоть искусства. Их автономность может непосредственно накладываться на гетерономные конструкции; например, сочетание эпитета с определяемым — гетерономно, но сочетание конкретного эпитета с конкретным определяемым может быть гетерономным (черное золото), а может быть автономным (синие гусары). Единство архитектурного стиля Собора Парижской Богоматери гетерономно, но химеры автономны. С другой стороны, автономные формы могут как бы подчинять себе гетерономные — произведение искусства строится по законам автономии, лишь включая в себя гетерономные конструкции. Фуга гетерономна, фантазия автономна. Сонет гетерономен, элегия автономна.

“Проблема научного воплощения заключается в преодолении соблазна автономности в сторону максимальной гетерономизации; проблема художественного воплощения в преодолении соблазна готовых схем гетерономных законов в сторону максимальной автономности”, — пишет Р.И. Грубер²⁸. Построив произведение полностью по кодифицированным правилам, мы не получим

²⁸ Грубер Р.И. Указ. соч.

искусства: оно начинается там, где начинается преодоление или, быть может, вернее сказать — переосмысление готовых схем. (Этот тезис верен для традиционного европейского искусства; но, несмотря на кажущееся различие, то же, по-видимому, верно и, например, применительно к классическому искусству Дальнего Востока, в частности театральному.)

Диалектика автономии и гетерономии определяет динамику развития квазиобъектов низших уровней — художественных образов. Образ перестает быть таковым, входя в состав полностью гетерономной конструкции. Он не воспринимается как образ, как часть художественного целого, если входит в состав автономной формы. Новый образ должен быть обязательно функционально осмыслен реципиентом в составе частично гетерономной конструкции: только тогда он начинает свое “независимое” существование как квазиобъект искусства.

Мы убедились в том, что искусство выполняет специфическую задачу — оно является носителем и передатчиком социального опыта особого рода, так сказать, социально-личностного опыта. “Произведение искусства, — по словам Д.Н. Узнадзе, — есть объективизация интимных установок художника”²⁹. Еще точнее пишет об этом А.Н. Леонтьев, излагая суть концепции Л.С. Выготского: “Чувства, эмоции, страсти входят в содержание произведения искусства, однако в нем они преобразуются. Подобно тому, как художественный прием создает метаморфоз материала произведения, он создает метаморфоз чувств. Смысл этого метаморфоза чувств состоит в том, что они возвышаются над индивидуальными чувствами, обобщаются и становятся общественными. Так, смысл и функция стихотворения о грусти вовсе не в том, чтобы передать грусть автора, а в том, чтобы претворять эту грусть так, чтобы человеку что-то откры-

²⁹ Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. М., 1966. С. 353.

Психологический подход к анализу искусства

лось по-новому — в более высокой, более человеческой жизненной правде”³⁰.

Такое претворение как раз и возможно во взаимодействии двух аспектов художественного целого — автономного и гетерономного, — в использовании гетерономных форм для опосредования художественной “мысли” и последующего восстановления этой художественной “мысли” из художественного произведения. В самом произведении “социальное чувство” (Выготский) содержится лишь как бы в законсервированном виде: никакой формальный анализ художественного целого, никакой “каталог приемов” никогда не даст нам этой психологической его специфики. Психологический подход к анализу искусства, только и позволяющий нам вскрыть диалектику “социального чувства”, предполагает функционирование произведения в естественных для него условиях — в *деятельности художественного общения*. Только тогда то, что в нем снято, преобразовано, “превращено”, возвращается на круги своя.

В этой деятельности художественного общения, как и в любой деятельности общения, актуализуются социальные отношения людей. Поэтому “искусство для искусства” есть бессмыслица по определению. Другой вопрос, что в художественном общении могут актуализоваться и действительно актуализуются разные, а не только эстетические отношения: нравственные, духовные, религиозные, политические, правовые³¹. Опять-таки другой вопрос, что — в силу “со-

³⁰ См. предисловие А.Н.Леонтьева к кн.: *Выготский Л.С. Психология искусства*. 2. изд. М., 1958. С. 8.

³¹ Так, “эмоции актера, поскольку они являются фактом искусства ...становятся понятными, лишь будучи включены в более широкую социально-психологическую систему, часть которой они составляют. ...Переживания актера, его эмоции выступают не как функции его личной духовной жизни, но как явление, имеющее объективный общественный смысл и значение, служащее переходной ступенью от психологии к идеологии” (*Выготский Л.С. К вопросу о психологии творчества актера // Якобсон П.М. Психология сценических чувств актера*. М., 1936. С. 206—207).

циально-личностной” природы искусства, непосредственной включенности в процесс художественного общения личности человека — актуализация этих отношений происходит путем “очеловечивания действительности”, путем подключения себя к энергосистеме искусства, проекции своей личности в процесс художественного общения. Это особенно ясно видно в таких видах искусства, где процесс художественного восприятия предполагает “перенос” себя на героя, эмпатию, частичное отождествление с героем (театр, кинематограф)³². Но даже в искусствах, казалось бы, статических, как скульптура или живопись, этот момент переноса, “соучастия” имеется, и в очень резких формах: он сказывается особенно во временной динамике восприятия. В самой картине или скульптуре, естественно, все симультанно, одновременно, все застыло, все неизменно. Но, последовательно двигаясь взором по полотну, мы воспринимаем развитие событий во времени, наполняем своим представлением динамики статику изображения³³. Здесь деятельность художественного восприятия сказывается особенно ясно, определяя, в частности, восприятие чувственного образа — материального тела квазиобъектов искусства.

И неперенным условием художественного общения является то, что художник (коммуникатор) сообщает зрителю, читателю или слушателю (реципиенту) нечто такое, что позволяет этому последнему подняться над самим собой, получить от соучастия в художественном общении больше, чем он имел до этого общения. “Если

³² См. об этом: *Michotte A.* La participation émotionnelle du spectateur à l'action représentée à l'écran//Revue internationale de filmologie. 1953; *Леонтьев А.А.* Психология киновосприятия//Технические и аудиовизуальные средства в обучении. М., 1974.

³³ Ритм, пространство и время в литературе и искусстве. Л., 1973. Ср. также: *Хренов Н.А.* Структура фильма и зритель//Художественное восприятие. Л., 1971; Восприятие произведений живописи и скульптуры//Там же.

Психологический подход к анализу искусства

художник чувствует столь же заурядно, как и сам зритель, видит не более остро, он, художник, зрителю не интересен, общения не происходит”³⁴. Еще раз: искусство есть — с точки зрения реципиента — средство развития его личности, а не просто носитель какой-то информации. Искусство должно быть *понятно* зрителю: но если оно *только* понятно, это не искусство.

Коммуникативность искусства особенно ясно видна со “стороны” коммуникатора. Как и во всяком общении, в общении искусством происходит процесс “перемены ролей” (Я. Яноушек), процесс моделирования коммуникативно значимых особенностей личности реципиента³⁵. Я не просто создаю произведение: я ориентирую его на будущего читателя, слушателя, зрителя. Отсюда необходимость гетерономии, которая и сделает это произведение понятным, доступным, обеспечит возможность “активизации именно нужных актов” (Д.Н. Узнадзе), обеспечит *взаимопонимание* художника и зрителя. Я могу бороться с ней, но никогда не смогу ее полностью преодолеть — или то, что я делаю, перестанет быть искусством, станет непригодным для художественного общения.

Акт “обычного” речевого общения предполагает последовательные психологические фазы. В начале лежит мотивация этого общения и коммуникативное намерение (коммуникативная интенция). В результате процессов ориентировки в условиях общения — цели, социальных функций, личности реципиента, пространственных и временных факторах и т.п. — возникает внутренняя программа будущего высказывания, иногда называемая его замыслом или планом. Она строится при помощи иного “строительного материала”, чем само высказывание, на базе *смыслов*, а не *значений*. Лишь затем эта про-

³⁴ Теңдряков Вл. Плоть искусства//Наш современник. 1973. № 9. С. 184.

³⁵ Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1974 (см.настоящее издание).

грамма обрывает плотью языка — она, как носитель основного содержания будущего высказывания, опосредуется словами и грамматическими конструкциями и в этом процессе уточняется, конкретизируется, обретает привычные нам речевые формы, превращается в само высказывание или целый текст, состоящий из системы высказываний.

Абсолютно те же фазы можно вскрыть в художественном общении. Деятельность художника отнюдь не является с самого начала аналитической: она начинается с коммуникативного намерения³⁶ и выливается в то, что Р.И. Грубер назвал “первичной формой” и определил как “упорядоченное и взаимосопряженное единство, в которое первоначально выливается брожение волеустремленного творческого порыва, с потенциально заложенным осознанием ее будущего облика и характера”³⁷. И далее: “Художник осознает в первичной форме лишь самым приблизительным образом ту общую соотносительность и упорядоченность, которая в данный момент наиболее адекватна охватившему его эмоционально-интеллектуальному содержанию сознания; он осознает в нем пока лишь пространство и общие контуры, ту абстрактную “емкость”, которая будет присуща его творению впоследствии”³⁸. Мы не будем приводить многочисленные выдержки из книг, статей, писем, дневников художников, писателей, композиторов, которые могли бы иллюстрировать эти положения, как не имеет смысла документировать и факт

³⁶ Ср. “коммуникативную установку” (Каган М.С. Лекции по марксистско-ленинской эстетике. М., 1971).

³⁷ Грубер Р.И. Проблема музыкального воплощения//De Musica. Пг., 1923. С. 49. Ср.: “видение целого”, “общую картину замысла” у дирижера (Ражников В.Г. Формирование и воспроизведение дирижерского замысла//Вопросы психологии. 1973. № 2).

³⁸ Грубер Р.И. Указ. соч. С. 51.

Психологический подход к анализу искусства

перехода от “первичной формы” к “полной внутренней форме”, то есть опосредование первичной формы языком искусства, системой квазиобъектов разных уровней: читатель при желании может легко сделать это сам³⁹. Для нас важно констатировать, что психологически художественное общение подобно любому другому общению и строится по тем же общим закономерностям.

Сложность художественного общения заключается, впрочем, в том, что будучи “сотворцом”, равноправным соучастником этого общения, реципиент все же осуществляет не вполне такую же в психологическом отношении деятельность, как коммуникатор. Художник (будь это создатель или исполнитель) осуществляет метаморфоз материала и одновременно — метаморфоз чувства. В этом смысле мы вправе говорить об эстетическом производстве, о деятельности искусства как продуктивной деятельности. Он подчиняет себе этот материал, подчиняет его гетерономности автономности художественного намерения и первичной формы: тот “остаток”, который лежит между автономностью целого и гетерономностью образующих его компонентов, и дает ключ к преобразованию социального чувства. Зритель или слушатель, конечно, активен в процессе художественного восприятия: он строит это восприятие, опираясь на гетерономные формы, узнает известное, чтобы иметь возможность усвоить новое. Но он не борется с материалом, как художник, а подчиняется ему, принимает его как условие творчества. Этот материал для него уже функционален, в то время как задача художника — подчинить материал функции. С другой стороны, зритель (слушатель) относительно пассивен в плане “социального чувства”: его

³⁹ В качестве источника, откуда можно почерпнуть эти свидетельства, укажем на цитированную книгу *Б.М. Теплова*, а также: *Ковалев А.Г.* Психология литературного творчества. Л., 1960 и др.

Психология общения

активность, с данной точки зрения, — не социализация нового, а овладение этим уже социализованным новым, мотивированное нередко отнюдь не эстетически.

Вообще мотивация вступления в художественное общение, мотивация деятельности художественного восприятия, достаточно часто неадекватна психологической сущности этого общения, что весьма выпукло отражается в современных исследованиях⁴⁰. Люди то и дело берут роман не ради “эстетического наслаждения”, не ради процесса художественного переживания, а либо по мотивам прагматического или абстрактно-познавательного характера, либо в силу социально-психологического давления (“Что же ты — Хемингуэя не читал!”). Сколько посетителей выставки золотых украшений из гробницы Тутанхамона пошли на эту выставку ради того, чтобы увидеть *золото*? Сколько представителей так называемой “интеллектуальной элиты” регулярно посещают Большой зал Консерватории исключительно для того, чтобы их там видели?

Существенно то, что искусство не только опосредует уже возникшую потребность, удовлетворяет уже наличный адекватный ему мотив, — оно *формирует* у людей эстетическую потребность. “Только музыка пробуждает музыкальные чувства человека”⁴¹. Вообще, “предмет искусства создает публику, понимающую искусство и способную наслаждаться красотой”⁴².

Из сказанного видно, что единственным объективным путем к исследованию психологической специфики искусства является анализ процесса художественного общения. В принципе безразлично, осуществляется ли этот

⁴⁰ *Беляева Л.И.* Мотивы чтения и критерии оценок произведений художественной литературы у различных категорий читателей // Художественное восприятие. Л, 1971.

⁴¹ *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 г. // *Маркс К., Энгельс Ф.* Из ранних произведений. М., 1956. С. 593.

⁴² *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. сочинений. Т. 12. С. 718.

Психологический подход к анализу искусства

анализ со “стороны” коммуникатора или реципиента; другой вопрос, что деятельность реципиента в силу указанных выше причин гораздо легче поддается исследованию. Проблема в том, чтобы оно, это исследование, способно было уловить не только технику (и тем более — технологию) общения искусством и даже не только вскрыть номенклатуру квазиобъектов искусства, то есть уловить его язык, но и дать нам возможность понять и раскрыть пути и способы функционального использования языка искусства в общении искусством, способы опосредования художественной мысли, замысла квазиобъектами искусства⁴³. В то же время такое исследование должно оставаться объективным, а в психологии это значит — экспериментальным.

Экспериментальное исследование искусства далеко не ново для психологии. Первые попытки такого рода восходят еще к XIX веку и связаны с именами Г. Фехнера и Г. Гельмгольца. В последние десятилетия они интенсифицировались: как известно, на русском языке существует сборник переводов некоторых экспериментально-эстетических исследований, к сожалению, отобранных несколько субъективно⁴⁴. Достаточно сказать, что в этот сборник не вошли работы одного из крупнейших специалистов в данной области — канадского психолога Д.Э. Берлайна⁴⁵.

⁴³ Еще в 1922 г. *Б.А. Ларин* писал: “В поисках предельно-малого атома текста сказывается материалистическая quasi-научность. Кроме заманчивости — найти первозданные начала духовной деятельности человека в эмпирическом, внешнем, предметном — тут еще соблазняет простота метода. Каждый подросток может препарировать лягушку, мня себя Гарвеем. Вот так же каждому легко расписать на карточки ... эпитеты Пушкина...” (*Ларин Б.А. О разновидностях художественной речи//Русская речь. Пг., 1923. №1. С. 62*). Читатель может видеть, что эти слова не устарели.

⁴⁴ Семиотика и искусствометрия. М., 1972.

⁴⁵ *Berlyne D.E. Ends and means of experimental aesthetics// Canadian Journal of Psychology. 1972. Vol. 26, № 4.*

Но из огромного числа экспериментально-психологических работ по восприятию искусства лишь очень незначительная часть касается интересующих нас проблем, то есть восприятия не отдельных признаков и качеств эстетического квазиобъекта, а всего этого квазиобъекта как целостного явления в его эстетической функции или же содержательной структуры эстетического сообщения⁴⁶. Еще меньшая часть посвящена исследованию квазиобъектов искусства (и художественного целого) адекватными экспериментальными методами. Действительно, если взять, например, популярную методику “семантического дифференциала” Ч. Осгуда и его школы⁴⁷, она позволяет установить некоторые интересные различия в эстетическом восприятии, скажем, абстрактной и реалистической живописи различными группами реципиентов — художниками и нехудожниками: оказывается, что группа художников дает сходную оценку абстрактной живописи, в то время как группа нехудожников полностью расходится в ее оценке. Однако орудием оценки здесь является набор семантических шкал типа “хороший — плохой”, “веселый — печальный”, “активный — пассивный” и т. д., который носит абстрактный характер и не имеет содержательной интерпретации на эстетическом уровне. Таким образом, методики типа осгудовской⁴⁸ способны вскрыть психологическое тождество или нетождество исследуемых фактов в определенных отношениях, количественную меру такого нетождества, степень единства в восприятии различных реципиентов и т. п.,

⁴⁶ Об этом совершенно правильно пишет П.М. Якобсон (*Якобсон П.М. Психология и художественное восприятие// Художественное восприятие. Л., 1971. С. 69*).

⁴⁷ *Осгуд Ч., Суси Дж., Танненбаум Л. Приложение методики семантического дифференциала к исследованиям по эстетике и смежным проблемам// Семиотика и искусствометрия. М., 1972.*

⁴⁸ См., например, попытки семантического шкалирования музыки.

Психологический подход к анализу искусства

но для них остается недоступным качественный анализ художественного восприятия. Отсюда возникает важнейшая задача экспериментально-психологического исследования искусства: выработать систему методик, которые позволяли бы не косвенным, а прямым путем исследовать процесс эстетического восприятия и вообще закономерности художественного общения.

* * *

Подведем итоги основным положениям, изложенным в настоящей статье. Эстетическая деятельность художника или зрителя (слушателя) с психологической стороны может быть описана как один из видов целенаправленной деятельности. Эта деятельность коммуникативна, является деятельностью общения, поскольку предполагает в качестве обязательного условия актуализацию социальных отношений в процессе воздействия на других людей и взаимодействия с ними.

Как и любое общение, художественное общение пользуется определенными средствами. В своей развитой форме оно опосредовано квазиобъектами, в которых художественная деятельность, художественное познание действительности в процессе ее "очеловечивания" (Маркс), присутствуют в снятом, превращенном виде. Эти квазиобъекты искусства обладают свойством перцептуальной изоморфности, то есть они отображают в своем перцептивном компоненте (материальном "теле") признаки объектов действительности. Но это отображение связано прежде всего с такими признаками, которые являются носителями личностных смыслов, и поэтому оно не обязательно воспроизводит конкретные объекты и их понятийные, словесно закрепленные признаки. Таким образом, квазиобъект искусства может быть непосредственно непредметным (как, например, в музыке).

Психологическая специфика художественного общения заключается прежде всего в том, что искусство есть "обще-

Психология общения

ственная техника чувства” (Выготский): через общение искусством осуществляется актуализация и развитие личности, прежде всего ее мотивационной, эмоционально-волевой, этической стороны. Искусство есть своеобразный “полигон”, на котором люди учатся быть людьми.

Квазиобъекты искусства как его язык усваиваются в процессе художественного общения; но для овладения ими необходимо владение художественной техникой, формирующей перцептивный компонент, лежащий в основе квазиобъекта искусства и позволяющий его отождествить в процессе художественного восприятия. В зависимости от вида искусства квазиобъекты искусства могут быть разных уровней и по-разному соотноситься с объектами.

Художественное целое не есть структурная организация, состоящая целиком из “готовых”, кодифицированных элементов и форм: это процесс опосредования художественной “мысли” эстетическими квазиобъектами и их комбинациями. Последние могут быть кодифицированными (гетерономными), но могут быть и автономными, то есть преодолевать стереотипность. В общей художественной структуре всегда имеет место взаимодействие гетерономных и автономных форм, хотя оно в разных случаях и различно.

Психологическое строение художественного общения то же, что у любого общения: от коммуникативного намерения к образу будущего общения (“первичная форма”) и далее через опосредование художественными квазиобъектами и их сочетаниями к “полной внутренней форме” и ее воплощению в реальной технологии.

Рассматриваемое с психологической стороны художественное общение (и художественное восприятие как его компонент) должно стать объектом экспериментального исследования. Между тем до сих пор такое исследование редко поднималось выше уровня художественной техники.

ТЕЛЕВИЗИОННОЕ ИСКУССТВО ГЛАЗАМИ ПСИХОЛОГА

Как и кино, телевидение объединяет в себе две если не противоречивые, то, во всяком случае, различные стихии. С одной стороны, это одно из средств *массовой информации*, стоящее в том же ряду, что пресса, радио, документальное кино. С другой, телевидение несомненно — *вид искусства*, такой же, как театр, художественный кинематограф, музыка, архитектура, живопись, литература.

Эта банальная истина — первый парадокс ТВ. Я говорю “парадокс”, потому что ТВ — единственное средство информации, в котором искусство занимает если не основное, то, во всяком случае, достаточно внушительное место. “Чисто информационное” телевидение в современных условиях просто невозможно: сам общественный смысл телевидения для миллионов телезрителей предполагает синтез в нем обоих начал. Можно сказать и иначе: ТВ — вид искусства, функционирующий в системе массовых коммуникаций.

Итак, мы договорились, что ТВ есть вид искусства. Что стоит за этим утверждением?

Вероятно, из авторов последнего времени наиболее детально понятие видов искусства проанализировал М. Каган. Как известно, он разделил их на пространственно-временные, пространственные и временные (онтологические классы). Далее выделяются изобразительные и неизобразительные искусства, а затем — бифункциональные и монофункциональные. В результате мы получаем весьма вескую расчлененную классификацию, в которой,

однако, телеискусство (как и киноискусство) появляется только в самом конце как пример “искусства синкретически-синтетического типа”, в котором мы видим “проявление некоего специфического объединяющего начала, некоей особой художественной энергии, которая была бы способна организовать возникающую сложную систему, связать все ее грани воедино, в одно живое целое”¹. В целом телеискусство оказывается пространственно-временным видом искусства и при этом “сложным синтетическим искусством технического комплекса с изобразительной доминантой”.

Конечно, М. Каган проделал огромную работу по классификации и концептуальному осмыслению видов искусства. Но прибавляет ли это что-нибудь к нашему пониманию *сущности* телевизионного искусства? Вопрос этот остается открытым.

Попробуем прежде всего ответить на другой вопрос, который, по нашему мнению, обязательно должен быть задан. А именно: что обуславливает появление *разных* видов искусства? Почему в истории человечества мы “вдруг” сталкиваемся с тем, что общество оказывается неудовлетворенным тем, что уже есть в его распоряжении: есть театр, зачем нужно кино; есть кино, зачем нужно телевидение?

Самый простой ответ, который напрашивается (и нередко дается): мы получили новые технические возможности. Открыт “стробоскопический” эффект. Достигнута передача движущегося изображения на расстоянии. Получена первая голограмма. И искусство берет то, что “плохо лежит”, и приспособливает для своих нужд. В сущности, именно эта мысль лежит в основе понимания кино как непосредственного отображения предметной реальности в специфических “технических” формах, которое можно найти у многих киноведа — от А. Базена до Г. Чахирьяна.

¹ Каган М. Морфология искусства. Л., 1972. С. 374.

Логика такого рассуждения чаще всего опирается на молчаливое (или даже формулируемое явно) допущение, что каждый новый шаг технического прогресса в области “техники” искусства позволяет искусству расширить сферу отображения жизни, приблизиться к ней, больше взять у нее и показать зрителю (слушателю, читателю). Чем дальше, тем — благодаря новой технике — образ мира в искусстве становится все шире и шире. Кино позволило отобразить мир в его движении и в то же время в его “фотографической” реальности. Когда оно стало звуковым, затем цветным, то еще больше стало похоже на реальную жизнь. Когда стало стереоскопическим, — еще больше, ибо восприятие его приблизилось к обычному восприятию мира. Когда экран расширился, расширился и познавательный “горизонт” зрителя. По определению, широкий экран лучше узкого, панорамный — широкого, а кругорама — панорамного. А когда появится голографический кинематограф, это будет совсем хорошо — его изображение совсем уже не отличишь от реальности. К тому же развитие техники дает в руки художнику (в данном случае кинематографисту) все больший круг выразительных средств. Да здравствует техника!

Все это звучит предельно оптимистично. И все же...

Позволительно спросить у читателя по крайней мере три вещи. Может ли он назвать *цветной* кинофильм, сравнимый по силе воздействия с такими *черно-белыми* фильмами, как “Броненосец “Потемкин”, “Чапаев”, фильмы Чаплина, Ренуара, ранние фильмы итальянского неореализма?

Может ли он, как говорится, положить руку на сердце, назвать искусством то, что он видел в ныне покойном кинотеатре “Стереokino” на площади Революции или в стереозале кинотеатра “Октябрь”?

Будучи, скажем, на американской выставке в Сокольниках, где кругорама, пожалуй, оказалась более всего доступна зрителю-непрофессионалу, что он смог

Психология общения

вынести из предложенного ему сеанса, кроме боли в шее и плечах?

И еще один вопрос: стоит ли расширять экран до “панорамных” границ только для того, чтобы вместить в него многотысячную массовку?

Отбросим маску лукавого скептика и назовем вещи своими именами. Эволюция техники не привела к ожидавшемуся бурному расцвету киноискусства. Оно, естественно, продолжает развиваться — по своим собственным законам, законам *искусства*. Оно медленно, но верно осваивает новые выразительные средства. Но ох как медленно! Если — верно. Давайте на минуту представим себе историю киноискусства как историю его *вершин* разных периодов (и разных стран и направлений) — так ли очевиден при таком подходе процесс обогащения киноискусства новинками техники? Большой ли скачок вперед сделал Чаплин, освоив звук и цвет? Многим ли лучше немых звуковые фильмы Эйзенштейна? Где Ренуар стереофильма, Феллини кругорама, Бергман полиэкрана?

Искусство, впрочем, с самого начала не торопилось “хвататься” за новинки техники. Сколько десятилетий прошло от создания (принципиального) кинематографической техники до первых произведений киноискусства? От изобретения телевидения до первых произведений телеискусства?

Таким образом, не в техническом прогрессе, конечно, дело. Трудно допустить, что кино и ТВ (как искусство) возникли *потому*, что была создана соответствующая, как модно выражаться, коммуникативная система. Похоже, скорее, на обратное: они возникли по какой-то иной логике развития, лишь *использовав* наличные к данному времени технические возможности.

Тогда — по какой логике?

Для любого исследователя-марксиста аксиомой является положение, что личность человека социально-исторически обусловлена, что развитие человеческого обще-

ства — это не просто развитие социально-экономического уклада и социальных отношений, но и развитие, изменение людей, составляющих это общество. Здесь нет, конечно, однозначного соответствия — нельзя выводить тип личности из общества и наоборот, — но К. Маркс, полемизируя с Прудоном по поводу подхода к истории, недаром *наряду* с анализом потребностей, производительных сил, способа производства, общественных отношений указывает на необходимость исследовать, “каковы были люди в XI веке, каковы они были в XVIII веке”². А личность — это не абстрактное достояние человека-Робинзона — это способ жизни человека в обществе; это то, как человек использует свою индивидуальность (темперамент, характер, жизненный опыт), реализуя в социальной деятельности и в общении с другими людьми существующие общественные отношения.

Одним словом, важный компонент общественного развития — развитие отношений отдельного человека и общества в целом. Изменяется то, что берет человек у общества, чтобы сделаться человеком; изменяется и то, что он дает обществу, чтобы сохранить право считаться человеком.

Но то, что он берет у общества, это не только знания, умения, навыки, опыт других людей и человечества в целом, — не только то, что формирует и обогащает его *сознание*. Это и то, что формирует и обогащает его *личность*. И вот здесь-то на сцену выходит та часть культуры общества, которую мы называем искусством.

Для чего человеку искусство? У него есть две психологические функции, два смысла существования.

Первая из них — познание человеком через искусство самого себя как общественного человека. В деятельности вообще человек проявляет так или иначе свои личностные

² Маркс К., Энгельс Ф. Собр. сочинений. М., 1955. Т. 4. С. 138. См. обо всем этом: Леонтьев А.А. Личность как историко-этническая категория // Советская этнография. 1981. № 3.

Психология общения

черты, утверждает себя и одновременно себя познает; но в мире практических потребностей, в мире знаний и умений он не способен ощутить себя как целостную личность, он принципиально “парциален”, частичен. И потому в социальном опыте общества обязательно должен быть такой компонент, при усвоении которого человек должен проявить себя как целое, как “я”, а не как часть “меня”. И поэтому должен существовать вид деятельности, в который человек вкладывает себя всего без остатка. Это и есть искусство — художественное творчество и художественное восприятие. (Добавим: в сфере человеческих отношений место искусства занимает любовь. Это тоже творчество. И оно тоже требует всего человека.)

Вторая: искусство с самого начала задает человеку такой уровень развития личности, к которому он должен стремиться, чтобы его достичь. Это своего рода вестник из будущего. Точно так же как любому человеку задан для овладения познавательный опыт общества, ему задан и опыт эмоционально-личностный. Конечно, он не *обязан* этим опытом овладеть, но он ведь и не обязан учиться читать и писать.

Только этот, второй опыт находится с личностью и сознанием человека в особых отношениях. Он не *прибавляет* что-то к тому, что уже есть: он, пользуясь, крылатым выражением Л. С. Выготского, *переплавляет* личность, перестраивает ее, осуществляет ее “катарсис”. И эта “переплавка” чувств внутри нас совершается силой социального чувства, которое объективировано, вынесено вне нас, материализовано и закреплено во внешних предметах искусства, которые сделались орудиями общества. Искусство есть общественная техника чувства”. А значит, “действие искусства, когда оно совершает катарсис и вовлекает в этот очистительный огонь самые интимные, жизненно важные потрясения личной души, есть действие социальное”³.

³ *Выготский Л. С.* Психология искусства. 2 изд. М., 1968. С. 316—317.

Итак, искусство — это опредмеченная в произведениях человеческая душа, это личностные смыслы, вынесенные “наружу”. И в то же время это то, что формирует мою душу, что позволяет мне подняться над ограниченностью собственной личности и не просто почувствовать себя причастным к личностным смыслам других людей, а — и это гораздо важнее! — научиться открывать в себе новые глубины чувства, отношения, переживания.

Вернемся теперь к вопросу — для чего человеку *разные* виды искусства? И ответ на него будет, в общем-то, предельно прост: чтобы иметь возможность выносить вовне, то есть опредмечивать, *разные* стороны своей личности и соответственно — чтобы иметь возможность “переплавлять”, развивать свою личность в различных направлениях. Например, архитектор творит, *организуя пространство* и создавая у зрителя соответствующее эстетическое переживание в процессе восприятия им этого организованного пространства⁴. Это своего рода переживание человеком себя в пространственном мире. Иной смысл у музыки. Известный психолог С.Л. Рубинштейн писал о ней: “На специализированном материале звучания музыкант выявляет многообразную гамму различных способов отношения человека к происходящему в мире и, транспонируя их на звучания, тем самым абстрагируя их от частных сюжетов, создает как бы грамматику языка, на котором выражается в его многообразных вариациях абстрагированное отношение человека к происходящему в жизни”⁵.

Сделав следующий шаг, постараемся понять, что специфического (в психологическом плане) содержит в себе

⁴ Прекрасный анализ архитектуры как искусства и как “технологии” содержится в кн.: *Бархин М.Г.* Метод работы зодчего. М., 1981.

⁵ *Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. М., 1957. С. 303. См. также: *Тарасов Г.С.* Проблема духовной потребности (на материале музыкального восприятия). М., 1979.

киноискусство. Об этом никто не сказал лучше С. Эйзенштейна: “Только кино за основу своей эстетики и драматургии может взять не статику человеческого тела, не динамику его действий и поступков, но бесконечно более широкий диапазон отражения в ней всего многообразия хода движения и смены чувств и мыслей человека”⁶. В кино достигается при этом уникальный эффект: оно обеспечивает *динамику смыслообразования*⁷. Его задача — захватить нас, приковать к экрану и заставить соучаствовать в процессе художественного общения. Именно соучаствовать, а не оставаться пусть увлеченным, но внутренне отчужденным зрителем, как это происходит в театре; только кино “преододело в сознании зрителя ощущение художественного произведения как чего-то стоящего от него в отдалении, преододело внутреннюю дистанцию, до сих пор воспринимавшуюся как сущность эстетического переживания”⁸. Отсюда и его способность обеспечивать динамику смыслообразования, “выводить из себя, выводить из привычного равновесия и состояния, переводить в новое состояние”⁹, заставлять “чувства возникать, развиваться, переходить в другие”¹⁰.

Для того чтобы процесс общения посредством кино захватил нас, чтобы осуществилась динамика смыслообразования, необходимы некоторые предварительные условия. Важнейшим из них является перенос себя на место героя фильма, бессознательное сопереживание ему, взгляд на происходящее как бы его глазами. Но такой перенос — это именно условие, а не сущность киновосприятия как специфического вида восприятия искусства.

⁶ Эйзенштейн С.М. Собр. сочинений: В 6 т. М., 1968. Т. 5. С. 91.

⁷ Леонтьев А.А. Психология киновосприятия // Аудиовизуальные и технические средства в обучении. М., 1975.

⁸ Балаш Б. Кино. Становление и сущность нового искусства. М., 1968. С. 100.

⁹ Эйзенштейн С.М. Собр. сочинений. Т. 3. С. 61.

¹⁰ Там же. С. 303.

В любом кинодетективе, даже в самом заурядном, мы автоматически сопереживаем герою. Но лишь в лучших из них это сопереживание используется для того, чтобы активно воздействовать на нас *всем строем и содержанием фильма, чтобы воспитывать нас*. Яркий пример — “Мертвый сезон”, фильм по внешним признакам детективный, но несущий огромный заряд психологического воздействия, фильм воспитательный в самом высоком смысле этого слова.

Киноаудитория, как и любая другая относительно массовая аудитория, представляет собой социально-психологическую общность особого рода. Она объединена общим мотивом вступления в общение (или по крайней мере наличием такого мотива), вообще она относительно гомогенна по своему составу и психологическим характеристикам. Она поддается так называемому “заражению”, т.е., непосредственно воздействуя на *часть* этой аудитории в эмоциональном плане, мы — в силу социально-психологической природы аудитории — обеспечиваем воздействие на *всю* аудиторию (или по крайней мере большинство ее). Наконец, кинозрители, в отличие от телезрителей, полностью отключены от остального мира на время киносеанса, как отключен от него посетитель Эрмитажа или Лувра или читатель “Войны и мира”.

А как обстоит дело с телевидением, с телеаудиторией?

Вот наконец мы и подошли к основному предмету нашего анализа — к телеискусству. Заостряя проблему, можно сказать, что ТВ как будто специально приспособлено к наихудшим общепсихологическим и социально-психологическим условиям восприятия. Об этом писалось уже очень много, но нам придется остановиться на психологической специфике телевосприятия еще раз.

Во-первых, телеаудитория — это совокупность так называемых малых групп. Иными словами, в ней невозможны никакие социально-психологические эффекты типа заражения: каждая ее “ячейка” независима от другой. Поэтому ТВ вынуждено заинтересовывать, эмоцио-

Психология общения

нально заражать, убеждать каждого зрителя в отдельности (или малую группу таких зрителей). Кстати, социальным психологам хорошо известно, что мнение по поводу информации, идущей по ТВ, формируется именно в ходе общения внутри такой малой группы.

Во-вторых, в театр, на концерт, в кино мы специально собираемся, движимые потребностью приобщиться к искусству. (Или другой, неадекватной потребностью, но все же специализированной.) Да и произведение художественной литературы мы берем в руки по зову души, хотя опять-таки этот зов не всегда связан со спецификой искусства — потребность в детективе с эстетической деятельностью имеет мало общего. Телевизор же смотрим во многих случаях не потому, что хотим встретиться с искусством, а потому, что это искусство более или менее случайно попадает в поле нашего внимания. И поэтому телеискусство вынуждено не просто отвечать на уже возникшую потребность, а еще и активно вызывать и формировать эту потребность, вступать в конкуренцию с другими способами (разрешено ли будет употребить эту несколько обидную формулировку?) времяпровождения.

В-третьих, уже по своим количественным характеристикам (телезрители исчисляются десятками миллионов) телеаудитория не может не быть во много раз более неоднородной, чем, скажем, киноаудитория. Речь идет прежде всего о том, что она в гораздо меньшей степени избирательна. На новый фильм Антониони пойдет все-таки одна часть зрителей, а на индийский киномюзикл — другая, хотя где-то они и пересекутся. Но есть и еще один аспект этой гетерогенности: даже в большом городе в одном кинозале и на одном сеансе, как правило, собирается аудитория одного типа; а в заводском Дворце культуры или в сельском клубе она вообще почти однородна по профессиональным и культурным интересам, уровню образования и другим характеристикам. Ну а телезрители...

Наконец, в-четвертых, телевидение по условиям своего восприятия допускает психологическую отключенность,

Телевизионное искусство глазами психолога

возможность каких-то параллельных дел и занятий. Казалось бы, какое искусство может выдержать такое отношение? А телеискусство — выдерживает...

Возникает естественная мысль: а может быть, психологическая специфика телеискусства как раз и связана со всеми этими особенностями? Иначе говоря, это искусство, приспособившееся к условиям массовой коммуникации и массовой информации? То искусство, которое нужно для человека, живущего в мире второй половины XX века — мире, для которого еще в большей степени, чем для первой его половины, характерно единство интимности, замкнутости в узком кругу семьи, житейских и узкопрофессиональных интересов, личных отношений — и приобщенности к процессам и событиям общегосударственного, а порой и глобального масштаба?

Вот здесь-то особенно важно еще раз выделить в ТВ две его стороны, о которых шла речь в самом начале статьи. Оно есть мощнейшее орудие приобщения к социальной жизни, способ обеспечить оперативную и в то же время действенную информацию о событиях в стране и в мире. И телеинформация, так же как телепублицистика (учебное телевидение оставим в стороне), стремится как можно больше расширить круг затрагиваемых вопросов, дать человеку как можно более полный зрительно-слуховой образ мира. В этом смысле телевидение центробежно и стремится к максимальному охвату всей доступной информации.

Совсем по-другому в телеискусстве. Если в деятельности средств массовой информации историческая эволюция связана со все большим охватом происходящего в мире и с все более многосторонним показом этих событий, то искусство показа внешних событий (или, точнее, показа внутреннего мира человека через внешние события) переходит к все большему проникновению в духовную — интеллектуальную, эмоциональную — жизнь человека.

Итак, если ТВ в целом как средство массовой информации центробежно и стремится к расширению своего

Психология общения

“поля зрения”, к все более глобальному охвату действительности, то телеискусство, наоборот, в известном смысле центростремительно и стремится к сужению, но за счет углубления. И это понятно, если вспомнить, в чем вообще специфика искусства: ведь оно и существует-то только для того, чтобы “переплавлять” чувства и переживания человека. А для этого ему необходимо сосредоточиться на конкретной ситуации, переживаемой человеком, “втянуть” его в осмысление и прочувствование этой ситуации и через все эти процессы настроить данного человека на адекватное эстетическое восприятие и переживание мира в целом.

Вот это-то фундаментальное противоречие, заложенное в современном ТВ и четко разделяющее телеинформацию и телепублицистику, с одной стороны, и телеискусство — с другой, остается почти не освещенным в теперь уже весьма богатой литературе, посвященной телевидению. Причина здесь в том, что явления и тенденции, свойственные ТВ как средству массовой информации, переносятся на ТВ как вид искусства.

В чем же состоит психологическая специфика телеискусства? На наш взгляд, телеискусство как раз потому и должно было возникнуть, что оно в наибольшей степени соответствует психологии человека второй половины XX века, что именно в нем мы находим тот синтез “интимности” и “глобальности”, который так характерен для нашего мироощущения и, добавим, очень четко просматривается во всех других видах искусства, от живописи до музыки.

Если это действительно так, то остается ответить на вопрос — в чем заключается этот синтез?

Ответ будет следующим: “глобальность” достигается в нем через “интимность”. Все богатство мира выступает перед нами, увиденное глазами конкретного человека, осмысленное конкретным человеком, прочувствованное конкретным человеком. Собственно, это присуще любому искусству. И отличие телеискусства в том, что тот “об-

раз мира”, который мы видим этим субъективным взглядом, — образ особого рода.

В. И. Ленин, говоря о киноискусстве, требовал отображения фактов и событий “в форме увлекательных картин, дающих куски жизни и проникнутых нашими идеями”¹¹. Куски жизни! Эта мысль Ленина как нельзя лучше подходит к телеискусству — и даже более, чем к киноискусству. “Репортажность” ТВ, его способность — как средства массовой информации — давать сиюминутный конкретный образ события; его “обыкновенность” и умение органически вписаться в повседневную жизнь каждого, его “непраздничность” и “безгалстучность”; эффект доверия, им порождаемый, — все это способствует тому, что телеискусство, как никакой другой вид искусства, способно вводить нас в мир повседневного жизненного и житейского опыта, художественно переосмысленного и социально заостренного. Телеискусство, таким образом, представляет собой “важную форму усвоения жизненного опыта, который, будучи не только умопостижимым, но и эмоционально пережитым, органично и непринужденно входит в качестве неотъемлемого компонента не только в структуру мировоззрения, но и мироощущения личности. Добытые таким образом сведения о мире... приобретают субъективную значимость для человека, выступая уже в форме убежденности. А человеческие убеждения, — говорил К. Маркс, — это такие узы, из которых нельзя вырваться, не разорвав своего сердца...”¹²

Конечно, в ТВ возможно многое. Но и космическая эпопея, и массовое историческое действие, и многое другое, что органично, скажем, для кино, лежит, по-видимому, вне магистрального пути развития телеискусства. Его основная сфера — “увлекательные картины, дающие

¹¹ Ленин о кино. М., 1963. С. 125.

¹² Васюков О.К. Эстетика телевидения и формирование личности // Художественная культура и гармоническое развитие личности. Киев, 1982. С. 162.

Психология общения

куски жизни и проникнутые нашими идеями”. Недаром в мировом ТВ такой оглушительной популярностью пользуются сериалы, содержанием которых является жизнь “типичной” семьи, “типичные” ситуации, радости и беды “типичных”, “обыкновенных” людей.

Но не всякая “обыкновенная” жизнь, перенесенная на телеэкран, может стать содержанием телеискусства. Мы недаром говорили выше о житейском опыте, “художественно переосмысленном и социально заостренном”.

И вообще — не обыкновенная жизнь! Скрытая камера, поставленная в чьей-либо квартире, — отнюдь не оптимальный путь развития телеискусства.

Нет: внешне — обыкновенная жизнь, на самом же деле, внутренне развертывающаяся по законам искусства.

Нет: не холодный “киноглаз”, не накопительство “подлинных” кадров, а жизнь, увиденная изнутри, пропущенная не только через мозг, но и через сердце человека, которому мы, создатели телезрелища, доверяем представлять нас (наши убеждения, наше мироощущение) на телеэкране. Иначе говоря, жизнь, увиденная не в ее “значениях”, а в ее “личностных смыслах”.

Нет: не простой кусок жизни, а кусок именно моей жизни, увиденной моими глазами и в то же время — глазами миллионов телезрителей. Мое мироощущение, ставшее — в силу специфики искусства — мироощущением этих миллионов. И несущее им мою убежденность, мою активную социальную позицию не “в лоб”, не через рассудок, а через глобальное воздействие на личность. Проникающее мягко, ненавязчиво (не нравится — выключи!) в сотни тысяч квартир.

Искусство для каждого, а не для всех! Вот что такое телеискусство с точки зрения психолога.

Ему не обязательно оперативно откликаться на “внешние” события, происходящие в мире. Пусть этим занимаются телеинформация и телепублицистика. Это — их “хлеб”. Но зато оно просто обязано держать руку на пульсе интеллектуальной и эмоциональной жизни общества,

Телевизионное искусство глазами психолога

оперативно откликаться на изменения в общественном сознании, на происходящие в социальной психологии общества массовые процессы. Ощущать и передавать волнения каждого из нас, сегодняшние заботы каждого из нас о будущем мира, страны, семьи и своем личном. И, передавая эти волнения, эти настроения, концентрируя их и заключая в специфическую образную форму, организуя наше переживание этой остроконечной и эстетически преобразованной душевной жизни, — управлять социальной психологией телеаудитории.

Чтобы телеискусство могло выполнять свое социальное предназначение, в его создании должны принимать участие профессиональные психологи. Психологи искусства, психологи восприятия, психологи МК, социальные психологи.

Телевидение пока не имеет такого рабочего аппарата, который мог бы постоянно следить за социально-психологическими процессами в общественном сознании и оперативно откликаться на них.

Правильно ли это?

Издательство "Смысл" выпускает серию
учебных пособий
"ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ СТУДЕНТА"

В серии вышли или готовятся к выпуску:

**ВВЕДЕНИЕ В ПРАКТИЧЕСКУЮ СОЦИАЛЬНУЮ
ПСИХОЛОГИЮ** / под ред. Ю.М.Жукова,
Л.А.Петровской, О.В.Соловьевой.

Соколова Е.Е.

ТРИНАДЦАТЬ ДИАЛОГОВ О ПСИХОЛОГИИ

Сандлер Дж., Дэр К., Холдер А.

**ПАЦИЕНТ И ПСИХОАНАЛИТИК: ОСНОВЫ
ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА.**

2 изд., перераб. и доп. Дж.Сандлером и А.У.Дреер.

**ХРЕСТОМАТИЯ ПО ТЕЛЕСНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ
ПСИХОТЕРАПИИ И ПСИХОТЕХНИКЕ**

ред.-сост. В.Ю.Баскаков. 2-е изд.

Леонтьев А.А. **ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ.**

Изд. 2, испр. и доп.

Шкуратов В.А. **ИСТОРИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ.**

2 изд., доп.



Желающие заказать эти книги в индивидуальном порядке могут прислать запрос по адресу: *103050, Москва-50, а/я 158, издательство "Смысл"*, приложив маркированный конверт со своим обратным адресом. Телефон для оптовых заказов (095) 195 93 28; факс: 203 35 93; e-mail: smysl@smysl.ps.msu.su



**ведущее предприятие России
по комплексному обеспечению
психологической практики**

ИНСТРУМЕНТАРИЙ

**ДИАГНОСТИКА,
КОРРЕКЦИЯ, РАЗВИТИЕ**

- Общий и социальный интеллект
- Работоспособность
- Обучаемость
- Креативность
- Личностные особенности
- Саморегуляция и многое другое

ДОСТОИНСТВА

- Безупречное исполнение от стимильных материалов до упаковки
- Комплектуется для индивидуальной и групповой работы
- Адаптирован ведущими специалистами
- Рассчитан на профессионалов, доступен начинающим
- Работает на авторитет и престиж психолога
- Защищен сертификатом «ИМАТОН» (ГОСТАНДАРТ РОССИИ)

ОБУЧЕНИЕ

- Практические семинары "Инструментарий «ИМАТОН»"
- Интенсивные программы подготовки специалистов
- Научно-практические конференции

ДОСТОИНСТВА

- Участие ведущих российских и зарубежных специалистов
- Прикладная направленность
- Комфортные и специально оборудованные помещения
- Высокая техническая и методическая оснащенность занятий
- Организация выездных занятий по заявленной тематике
- Обоснованные цены
- Сертификат «ИМАТОН» (ГОСТАНДАРТ РОССИИ)

ИНФОРМАЦИЯ

- Всероссийская «Психологическая газета» - актуальная информация о состоянии дел в практической психологии
- Банк специалистов и научно-практических центров в области психологии
- Информационное обеспечение психологов (в том числе целевые почтовые рассылки)
- Организационная и рекламная поддержка специалистов
- Психологический Клуб - неформальное общение психологов

Подробное описание продукции и услуг фирмы «ИМАТОН» представлены в **КАТАЛОГЕ**, который будет выслан **БЕСПЛАТНО** по Вашему требованию. Газету Вы можете приобрести в редакции или по подписке.

По всем вопросам обращайтесь по адресу:
**198005, Санкт-Петербург, Московский проспект, 19,
ГП «ИМАТОН»**

Телефоны **(812) 259-50-97, 251-79-17**, телефон/факс **259-90-91**
E-mail: **Info@imaton.spb.su**

Леонтьев Алексей Алексеевич
Психология общения
2-е изд., исправленное и дополненное
Учебное пособие

Редактор О.В. Квасова
Художник Б. Будинас
Компьютерная верстка Д.В. Чекалин
Корректор Т.П. Толстова

Издательство «Смысл», 103050, Москва, 50, а/я 158.
Лицензия ЛР № 064656 от 24.06.1996.

Подписано в печать 15.01.1997. Формат 84х108/32.
Бумага офсетная № 1. Гарнитура TimesET. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 19,48. Тираж 5 000. Заказ 340.

Отпечатано с готовых диапозитивов
на ИПП «Уральский рабочий»
620219, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13.

Фундаментальное
учебное пособие по
психологии общения,
охватывающее,
наряду с общими
вопросами общения,
проблематику
лекционного
общения, массовой
коммуникации и
психологии
искусства.

Психология общения

ISBN 5-89357-009-X



9 785893 570090 >