



УДК 88я73  
ББК 159. 9  
С 592

С 592 Владимир Соковнин  
Общение интердиктивное и фасциногенное. Екатеринбург. Авторская Академия фасцинологии.  
2011. – электронный вариант.

Предлагаемый читателям сборник статей содержит часть моих работ давнего времени — 60-70-х годов прошлого века, своеобразный авторский исторический экскурс. Это было время, когда проблемы человеческого общения и социальной коммуникации только начали исследоваться в СССР и работ, посвящённых им, насчитывалось единицы. После конца 70-х произошёл бум: диссертаций и публикаций перевалило за десятки и сотни. Но начиналось всё с единиц. К этим единицам принадлежат и статьи, которые представлены в сборнике. Некоторые из них содержат идеи и гипотезы, актуальные, на мой взгляд, и сегодня, в частности, **теория интердиктивного общения и проблема интракоммуникации**. К статьям той поры я добавил главу «**Общение под знаком фасцинации**» из изданной мною в 2009 году книги «Фасцинолог». В ней отражена современная перспектива в исследовании общения, которую открывает **феномен фасцинации**. И хотелось бы обратить внимание читателей на эвристический очерк «Вместо послесловия» — о **перспективности исследований интердиктивного и фасциногенного общения**.

© Соковнин В. М. 2011

## Содержание

Предисловие

К определению понятия «общение»

Общение и его средства

Психология интердиктивного общения

Проблемы нормативного общения

Интердиктивное общение

Социализация, общение, педагогика

Интракоммуникативные аспекты социализации личности

Общение под знаком фасцинации

Вместо послесловия. О восхождении проблемы человеческого общения в 60-70-х годах XX столетия и перспективах новой коммуникативной проблематики

## Предисловие

Все статьи о проблемах общения, которые мне удалось в своё время опубликовать, до сих пор вызывают некоторый интерес у специалистов и получают сноски в их трудах. Это и навело меня на мысль соединить их в сборник. С одной стороны, он облегчит ознакомление с их содержанием, а с другой — даст комплексное представление о том посильном вкладе в огромную проблематику человеческого общения, который сделан мной. Возможно, в нём есть что-то стоящее при всём том явно устаревшем, что в них содержится. Так, в статье «Общение и его средства», опубликованной в 1968 году (кстати сказать, одной из первых в стране развёрнутых публикаций о проблеме общения, на которую последовало множество ссылок в работах философов, социальных психологов, социологов, педагогов) раздел о развитии *технических* средств общения в XX столетии может вызвать снисходительную улыбку, настолько кардинально человечество оставило позади всё то, что было тогда новым и перспективным.

То, что я назвал «стоящим», всё же есть и, более того, кажется мне не только не потерявшим актуальность, но даже её усиливающим. Назову некоторые идеи и гипотезы, вполне корректные, на мой взгляд, с научной точки зрения для современного развития теории социального общения.

1. Стала аксиомой идея о том, что общение представляет собой способ и форму реализации социальных отношений людей.

Общение — это реализованные в живую сигнальную форму человеческие отношения, оно представляет собой коммуникативную форму проявления и реализации индивидуальных и социальных отношений. Разорвать отношения и общение можно только в рамках научного анализа, в реальности же там, где имеется некое число людей, вступающих в социальные связи (семья, род, сексуальная диада, и т. д.), они реализуют их способами общения друг с другом. И наоборот, там, где наблюдается общение, непременно есть определенная содержательная (или хотя бы иллюзорно-содержательная) социальная связь. Именно поэтому самая распространенная и захватывающая тема общения — это тема актуального в данный момент отношения людей, вступивших в акт общения, друг к другу. Особенно ярко проявляет себя эта закономерность в межнациональных отношениях.

При всей простоте высказанной идеи, она имеет для понимания сущности человеческого общения фундаментальное значение, поскольку объясняет имманентную связку «социальные отношения—общение», зависимость любых форм общения от существующих в обществе отношений людей, начиная от сексуальных и брачно-семейных до экономических и идеологических. Уже процесс экономического обмена продуктами ремесел и услугами с древнейших времён до сегодняшнего дня обставлялся всегда самой изощрённой коммуникативной реализацией, порою фантастической по исполнению, как это наблюдается в потлаче у северо-американских индейцев и во всей системе социальной реципрокности, существующей и в современном рыночном обществе.

Эта идея была представлена мной в 1965 году в докладе на конференции молодых учёных Академии наук Киргизской ССР, но более эксплицитное выражение получила в статьях, опубликованных в 1968 году, в том числе и в названной выше.

А. А. Леонтьев, автор изданной в 1974 году в Тарту книги «Психология общения» (в этом же году вышло и второе издание моей книги «О природе человеческого общения». Фрунзе. Мектеп. 1974, первое издание было в 1973 году), по поводу выдвинутого мной положения, вскрывающего глубинную основу феномена социального общения, сделал сноску следующего содержания: «Насколько нам известно, эта мысль впервые в советской философской литературе была подчеркнута В. М. Соковинным (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».<sup>1</sup>

С 1968 года идея эта была подхвачена исследователями проблем общения в гуманитарных науках и стала настолько хрестоматийной и азбучной, что на моё авторство уже мало кто делал сноски, она превратилась в «дважды два», а значит — работает.

Задача человечества заключается в том, чтобы избавить социальные отношения от агрессивности и враждебных интересов (что, по всей видимости, произойдет нескоро), только тогда и общение станет воистину человеческой роскошью.

2. Актуальной представляется мне и идея об общении как одном из основополагающих способов и инструментов социализации личности, что было и остаётся особенно важным для педагогики и всей системы воспитания.

3. Проблема внутреннего общения личности, **интракоммуникации** (аутокоммуникации по М. Кагану и др., или автокоммуникации, в терминологии Ю. Лотмана) в последние годы становится всё более привлекающей внимание как специалистов, так и широкой публики, поскольку в ней заложены необъятные по глубине и значению психологические и нейрофизиологические механизмы внутренней диалогичности мышления, своеобразия «выдумки» и воображения, и, по всей вероятности, таинственные процессы психопатологии.

4. Удивляет меня, что выдвинутая мной идея об **интердиктивном общении** как одной из существенных форм нормативного социального общения, которую я выдвинул в докладе на Всесоюзном симпозиуме «Общение как предмет теоретических и прикладных исследований» в 1973 году, не нашла развития и по сути забыта. А тогда, на симпозиуме, меня пригласил к себе академик АПН Артур Владимирович Петровский и у него в кабинете в тогдашней Академии педагогических наук у нас состоялась беседа об актуальности исследований интердиктивного общения. Он поведал мне, почему оргкомитет включил меня в программу симпозиума с докладом на одной из секций: «В оргкомитете Вас никто не знал, но увидев заявку под названием «Интердиктив-

ное общение», решили узнать, что это такое. И на Вас посмотреть». Увы, проблема интердиктивного общения не исследовалась больше никем с 1973 года (во всяком случае мне такие исследования неизвестны и был бы рад узнать, если они были и есть). В то же время проблема крайне актуальна для современного человечества с его обострившимися и разрушительными коммуникативными интердиктивами (глупыми запретами и рекомендациями, осуждениями, стёбом, этно-религиозными карикатурами на Христа и пророка Мухаммеда, и т. п.), и не только в религиозных межконфессиональных отношениях людей, но и на повседневно-бытовом уровне (подробнее в послесловии).

5. Новейшая необъятная проблема, исследованием которой я сейчас занят, — это **фасциногенное общение**, то есть общение, формируемое фасцинацией во всех многообразных её формах, и реализуемое способами и средствами фасцинации.

Статьи, помещённые в сборник, желательно воспринимать в единстве с книгой «О природе человеческого общения», которую (как и книгу «ФАСЦИНОЛОГ») можно бесплатно скачать в замечательной электронной библиотеке KOOB.PY: <http://www.koob.ru/sokovnin/>

#### Примечание:

Некоторых читателей, возможно, будут раздражать сноски на К. Маркса и Ф. Энгельса. Но выбросить Маркса и Энгельса из науки о проблемах общения в угоду теперешней так называемой политкорректности было бы в высшей степени некорректно. Напротив, именно научная добросовестность требует как можно более тщательно изучить результаты предпринятого ими исследования проблемы человеческого общения (Verkehr) в связи с человеческими отношениями во всей их полифонии. По сути, именно К. Маркс и Ф. Энгельс впервые предприняли попытку всестороннего анализа феномена общения людей<sup>2</sup>. Потому так часты в моих статьях и книге «О природе человеческого общения» цитаты из их трудов, особенно из «Немецкой идеологии», их совместного с Ф. Энгельсом раннего (им было тогда: Энгельсу - 24, Марксу - 26 лет!) гениального исследования человеческой социальности.

1. См.: Леонтьев А. А. Психология общения. 4-е издание. М.: 2007. с. 35

2. См. об этом: Шелике В. Ф. Объем и содержание понятия «общение» (Verkehr) в работе К. Маркса и Ф. Энгельса «Немецкая идеология». // Философско-методологические проблемы теории общения. Сборник научных трудов. КГУ. Фрунзе. 1982, с.19-29

---

## Материалы первой конференции молодых ученых Академии наук Киргизской ССР (21–23 октября 1965 г.). Фрунзе. Изд-во «Илим». 1970.

### К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ОБЩЕНИЕ»\*

Проблема человеческого общения волновала умы философов издавна. Вспомним хотя бы, что ею занимались Аристотель, Гоббс и Лейбниц<sup>1</sup>. Однако в полной мере проблема общения была поставлена К. Марксом и Ф. Энгельсом в процессе формирования понятия производственных отношений в «Немецкой идеологии».

Анализ всякой проблемы предполагает прежде всего определение понятий, характеризующих ее суть. Возможны различные пути определения понятий. Наш путь, безусловно, не единственный из возможных, и это сообщение является лишь попыткой подойти к вопросу, интересующему психологов и лингвистов, с философской точки зрения.

Чтобы раскрыть содержание исследуемого явления, методологически существенно выделить ту элементарную клеточку, в которой как в фокусе собирались бы основные особенности и противоречия изучаемого явления. Когда мы говорим об общении, таким простейшим, «обыденным, миллиарды раз встречающимся»<sup>2</sup>, эмпирически наблюдаемым фактом следует, на наш взгляд, считать акт взаимного общения двух индивидов. Нетрудно убедиться, что любой индивид ежедневно вступает в такое простейшее взаимное общение. По-видимому, этот, общественный по своей природе, акт является основой, на которой развиваются все другие более сложные формы общения.

Общение двух индивидов повернуто к нам прежде всего речевой стороной. Анализируя эту сторону, мы как бы отвлекаемся от общественной определенности индивидов, сознательно не принимая во внимание тот факт, что каждый из них является буржуа или рабочим, сапожником или портным и т. д. Эти определенные индивиды временно предстают перед нами только как носители языка. Общаясь, они обращаются друг к другу с помощью языка, употребляют слова, взаимосвязь которых образует то, что лингвисты называют «речевой последовательностью».

Язык объективно является материальной оболочкой мысли. Именно в этом его сущность. Язык и сознание выступают как две стороны диалектического «лингво-логического единства»<sup>3</sup>, которые мы можем рассматривать как стороны лишь в абстракции и которые в действительности слиты воедино и существуют

как нераздельный процесс. «Сознание существует реально, практически в форме языка, язык же представляет собой материальное обнаружение мысли» и самое реаль-

1. Аристотель. Политика. СПб., 1911; Т. Гоббс. Левиафан. М., 1936; Г. В. Лейбниц. Новые опыты о человеческом разуме. М.-Л., 1936.

2. В. И. Ленин. ПСС, т. 29, стр. 318.

3. П. И. Визга лов. Некоторые вопросы диалектики соотношения языка и мышления. Казань, 1962, стр. 6.

Стр. 14

ность процесса мышления<sup>1</sup>. Язык реализуется, находит свое действительное существование в речевой деятельности общающихся индивидов. Нетрудно сделать вывод, что в речевом общении за обменом словами скрывается обмен мыслями.

Определяя содержание общения, мы исходили из факта понимания индивидами друг друга. Поскольку это так, возникает мысль, что в сознании индивидов должно быть нечто общее, иначе было бы неясно, почему они друг друга понимают.

Отвечая на этот вопрос, мы должны рассматривать индивидов такими, какими они являются в их реальной жизни. Индивиды начинают представать перед нами как социально определенные, язык и сознание которых суть общественные продукты. Сознание каждого из индивидов — это его отношение к своей среде<sup>2</sup>.

В понятие среды входят прежде всего люди с их потребностями и отношениями и природа, окружающая их. Эта среда имеет по отношению к человеку тождественные и различные стороны. Поскольку человек является продуктом естественно исторического развития, общей, как часть среды, является природа, из которой он вышел, природа — как сила, противостоящая человеку. Общими являются основные материальные потребности людей — в пище, одежде, жилище и т. д. И, наконец, единственным средством и условием существования людей, независимо от общественного устройства, является трудовая деятельность, как связь человека с природой, в результате которой происходит обмен веществ между ними<sup>3</sup>. Все это — то общее, тот фундамент, на котором развивается человек и общество. Это общее и общезначимое в среде индивидов обуславливает наличие тождественных черт в их сознании.

Отношение индивидов к этой среде имеет тождественную первооснову уже и потому, что способность мыслить возникла естественно, т. е. как продолжение, как высшая ступень в развитии способности материи к отражению. Думается, именно в этом смысле К. Маркс писал, что поскольку «процесс мышления сам вырастает из известных условий, сам является *естественным процессом*, то действительно постигающее мышление может быть лишь одним и тем же...»<sup>4</sup>.

Уже когда мы рассматриваем индивидов только как носителей языка-сознания, мы исходим из эмпирически данного нам факта различий в их сознании. Если предположить, что индивиды абсолютно тождественны, было бы непонятно, зачем они вступают в общение: они одинаково реагировали бы на окружающее, одинаковые мысли побуждали бы их к одним и тем же действиям. В таких условиях индивидам нечего, да и незачем было бы что-либо сказать друг другу.

Различия в сознании индивидов — эмпирически достоверный факт. Среда является одинаковой для индивидов в ее общих составляющих материальную основу их жизнедеятельности чертах. За пределами этих общих сторон среда каждого индивида и целых социальных групп существенно не одинакова. Если взять каждого индивида в отдельности, то он живет в условиях капиталистической или социалистической системы, в городе или в деревне, трудится на заводе или в поле и т. д. В каждом случае среда определена конкретно и потому вызывает такое же конкретное отражение ее.

Различие индивидуальных сознаний является следствием еще и такой объективной предпосылки, как разница мышления отдельных

1 Г. В. Колшанский. Логика и структура языка. М., 1965, стр. 16.

2 К. Маркс и Ф. Энгельс. Немецкая идеология. М., 1956, стр. 32.

3 Ср. К. Маркс. Капитал, т. 1, Госполитиздат, 1963, стр. 51.

4 К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 32, стр. 461.

Стр. 15

индивидов «по степени, в зависимости от зрелости развития, следовательно, также и от развития органа мышления»<sup>1</sup>.

Таким образом, сознание индивида — всегда *индивидуальное* сознание. Разница в содержании индивидуальных сознаний, по-видимому, является одной из существенных предпосылок потребности в обмене мыслями.

Из сказанного следует, что процесс общения, являющийся процессом речевого обмена мыслями, процессом движения мыслей между людьми, материальное проявление бытия мышления и языка, а именно: проявление *общественного характера* их бытия.

Различие в содержании сознания индивидов, как уже отмечалось, является одной из предпосылок обмена мыслями. Но если считать эту предпосылку основной, то общение по необходимости должно рассматриваться как хаотичное. Наблюдение показывает, что это не так, что хаотичность эта кажущаяся. Индивиды ограни-

чены в общении различиями в языке, классовыми, профессиональными и интеллектуальными различиями, взглядами и предрассудками своей эпохи, наконец, чисто природными факторами, какими являются естественные преграды, а также сугубо субъективными оттенками в желаниях и целях. Различие сознаний не объясняет этой определенности. Очевидно, сущность отношений общения необходимо искать в материальной жизнедеятельности индивидов, а не в их сознании, которое само обусловлено этой жизнедеятельностью.

Первой и важнейшей предпосылкой человеческого существования является то, что люди должны иметь возможность жить, для чего им необходимы пища и питье, жилье и одежда и т. п. Поэтому «первый исторический акт, это — производство средств, необходимых для удовлетворения этих потребностей, производство самой материальной жизни»<sup>2</sup>. Производство это осуществляется посредством трудовой деятельности и «проявляется сразу в качестве двойного отношения: естественного и общественного; общественного в том смысле, что имеется в виду сотрудничество многих индивидов»<sup>3</sup>. Труд как средство и условие жизни с самого начала есть общественный труд.

Удобнее всего анализировать такую форму труда, которая в той мере, в какой это возможно, явилась бы «чистым» отражением его общественного характера и которая позволила бы рассматривать всех вовлеченных в процесс труда как участвующих в нем непосредственно и совместно. Это дало бы возможность более четко проследить роль общения в труде. Такой формой общественного труда является, по-видимому, простая кооперация, когда индивиды слагают свои физические и умственные способности в одном и том же процессе труда для достижения общей цели.

Даже в простейшем случае, когда несколько человек должны поднять и перенести какую-то тяжесть, необходима организованность и согласованность их действий. Этой согласованности они могут достигнуть единственным способом — планированием своей деятельности вначале в уме<sup>4</sup>. Существенно, чтобы эта необходимость была осознана всеми и чтобы действия каждого в общем усилии были заранее определены. Подобная согласованность, очевидно, возможна лишь при обмене мыслями об условиях совместных действий. А обмен мыслями, по-

1. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 32, стр. 461.

2. К. Маркс и Ф. Энгельс. Немецкая идеология, стр. 30-31.

3. Там же.

4. Ср. К. Маркс. Капитал, т. 1. Госполитиздат, 1963, стр. 189.

скольку мысли должны быть выражены материально, чтобы быть воспринятыми и понятыми, совершается в речевом общении.

Общий труд требует известной организации, организация возможна только при достижении известного соглашения, соглашение может быть достигнуто лишь сознательными существами при речевом обмене мыслями. Только с этой точки зрения можно понять возникновение сознания, членораздельной речи и общения. Думается, что именно в этом смысле Ф. Энгельс писал, что лишь тогда, когда развитие труда привело к осознанию пользы *совместной* деятельности, «появилась *потребность что-то сказать* друг другу...»<sup>1</sup>. По-видимому, можно заключить, что общение выступает как существенная сторона процесса производства.

Как известно, производя материальные блага, люди вступают между собой в общественные отношения. Основу последних составляют материальные отношения и, прежде всего, производственные. Материальные отношения не зависят от сознания и воли вступающих в них индивидов и образуют объективный общественный процесс, однако «отдельные элементы этого движения исходят от сознательной воли и особых целей индивидов»<sup>2</sup>. Эти отдельные акты отношений представляются самим индивидам как их личные взаимоотношения, осознаются как отношения «чистых Я». К. Маркс и Ф. Энгельс в «Немецкой идеологии» указывают, что личные взаимоотношения индивидов — это только являющаяся сторона их отношений, сущность которых скрыта от непосредственного наблюдения. Действительную сущность общественных отношений составляют материальные отношения. Однако последние «во всяком случае не могут быть не чем иным, как их (индивидов, — В. С.) взаимными отношениями»<sup>3</sup>.

Личные взаимоотношения индивидов в свою очередь становятся реальными лишь в речевом общении. Поскольку в языке проявляются мысли, вступая в общение, мы обмениваемся мыслями по поводу своих отношений, сообщая осознали их.

Нетрудно проследить, что вообще любое материальное отношение проявляется в общении, ибо любое материальное отношение принимает в обществе форму надстроечных отношений и выступает как отношение сознательное, а поэтому должно с необходимостью проявиться через язык, в общении, принимая видимость личных отношений.

Поскольку общение — это проявление общественных отношений, люди общаются там и постольку, где и постольку они вступают в отношения по производству материальных благ, производству чужой жизни, производству идей; но отношения людей определены конкретно-историческими условиями их существования, поэтому и общение принимает конкретный, необходимый характер, лишенный хаотичности. Там, где пересекаются интересы людей, их отношения, там они вступают в общение. Такова действительность. В воз-

возможности же, поскольку каждый индивид все более и более втягивается в мировое производство и мировые отношения, есть предпосылки для общения любых двух индивидов.

Наша задача заключается не столько в решении проблемы, сколько в определении понятия «общение». А с этой стороны мы видим, что тривиальное представление об общении как обмене мыслями не раскры-

1 Ф. Э н г е л ь с. Диалектика природы. Госполитиздат. 1952, стр. 134.

2 Архив К. Маркса и Ф. Энгельса, т. 4, 1935, стр. 171.

3 К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Немецкая идеология, стр. 149.

Стр. 17

вает всей глубины понятия «общение». Общение является также существенной, организующей трудовую деятельность стороной производства и формой проявления общественных отношений и общественного характера сознания и языка.

стр. 18

\* [АВТОРСКИЙ КОММЕНТАРИЙ](#) от 25 марта 2011 года

Доклад этот увидел свет только в 1970 году — уже после защиты диссертации и опубликованных в 1968 году моих статей «Общение и его средства», «Человеческое общение и идеология» и др., в которых идея о фундаментальной роли человеческого общения как способе реализации общественных отношений была представлена достаточно развёрнуто. А. Леонтьев сделал процитированную в предисловии сноску на статью «Общение и его средства». Однако идея эта (как и другие, касающиеся сущности общения) была мной высказана ещё в 1965 году на Конференции молодых учёных Академии наук Киргизской ССР. К сожалению, материалы этой конференции были опубликованы спустя 5 лет — таковы были в те времена скорости публикаций.

---

Сб. статей: **СОЗНАНИЕ И ОБЩЕНИЕ**. Фрунзе. ИЛИМ. 1968. С 8-38

## ОБЩЕНИЕ И ЕГО СРЕДСТВА

В последнее время представители различных общественных наук все чаще стали обращать внимание на проблему человеческого общения, выделяя общение людей как относительно самостоятельную и чрезвычайно важную специальную форму их поведения. Так или иначе, к проблеме общения вынуждены обращаться психологи, лингвисты, историки, социологи. Особенное внимание изучению общения людей уделяют вновь созданные науки — социальная психология и психолингвистика<sup>1</sup>.

Реальность общественных отношений предстает как реальность общения людей. Везде и всюду люди общаются друг с другом и только через посредство общения вступают в те или иные материальные или идеологические отношения. Именно это имели в виду, на наш взгляд, К. Маркс и Ф. Энгельс, когда указывали, что только благодаря общению всегда воссоздавались и воссоздаются исторически существующие общественные отношения, прежде всего материальные<sup>2</sup>.

Но не только социальные отношения, но и общественное сознание людей невозможно вне общения. Проблема связи общественного сознания с общением обширна и сложна. Подчеркнем, к примеру, что распространение идеологических взглядов может происходить только путем их речевого высказывания людьми. Реальность и действенность идеологической пропаганды в большой мере зависит от существующих форм общения. Необычайный размах получило в современном мире массовое общение людей. Огромное внимание в современных

1 См.: Б. Д. П а р ы г и н. Социальная психология как наука. Изд-во ЛГУ, 1965, стр. 83. 135-144; Б. Ф. П о р ш н е в. Социальная психология и история. М., 1966, стр. 147-168; О. С. А х м а н о в а. О психолингвистике. Изд-во, МГУ, 1957, стр. 3-5.

<sup>2</sup> См.: К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Соч., изд. II, т. 3, стр. 432.

с. 8

условиях уделяется развитию средств массового общения, таких, как кино, телевидение, радио.

Думается, правильной будет мысль, что изучение проблемы общения должно занять видное место в исследованиях социологов и философов.

В настоящее время в связи с актуальностью проблемы человеческого общения возникла необходимость философского определения категории «общение». Анализ любой проблемы неразрывно связан с определением понятия, составляющего ее суть. Проблема общения, в какой бы науке она не проявлялась, выступает так же как философская проблема и может быть решена только в связи с философским определением кате-

гории «общение». Философское определение общения дало бы методологическую основу другим наукам в постановке и решении проблем, связанных с общением людей.

Отсутствие философского определения категории «общение» приводит к тому, что в некоторых работах нет точного представления о содержании общения и его структуре. Так, Л. О. Резников полагает, что под общением нужно понимать не только обмен мыслями, но и обмен товарами<sup>1</sup>. Можно встретить и такие выражения, как «общение мыслями», «общение и обмен мыслями» и т. п.<sup>2</sup>

Обычно общение определяют как обмен мыслями. Против этого трудно возразить. Но такое общее определение не раскрывает всех отличительных сторон общения<sup>3</sup>. К тому же данное определение — психологическое, а не философское. Быть может, именно поэтому мы находим его, как правило, в исследованиях психологов, которые, кстати сказать, больше всего занимались проблемой общения<sup>4</sup>.

Недостаточность приведенного выше определения ощущается, как только начинаешь обращать внимание на стихийно упорядоченный характер общения людей. Индивиды ограничены в своем общении языковыми, классовыми, профессиональными и интеллектуальными различиями, чисто природными факторами, какими являются естественные преграды, а также сугубо личными оттенками в желаниях и целях. Даже там, где есть все возможности для вступления в отношение общения

<sup>1</sup> См.: Л. О. Резников. Понятие и слово. Изд-во ЛГУ, 1958, стр. 11.

<sup>2</sup> См., например, И. Г. Поляков. Проблема происхождения рефлексных механизмов мозга. М., 1964, стр. 159.

<sup>3</sup> В. И. Ленин указывал, что короткие определения недостаточны и требуют последующих определений, отражающих существенные черты определяемого явления. См.: В. И. Ленин. ПСС, т. 27, стр. 386.

<sup>4</sup> Видное место занимает проблема общения в работах Л. С. Выготского, А. Н. Леонтьева и других психологов.

с 9

с любым из окружающих людей, человек вступает в общение не с каждым. На первый взгляд кажется, что это не совсем так. Каждый из нас полагает, что он просто не желает вступать в общение с тем-то, что при желании можно вступить в беседу с любым человеком. Но если посмотреть глубже, становится ясно, что от воли людей вступление в отношение общения зависит меньше, чем кажется. Общение — материальный процесс, ограничения в общении — материальные ограничения.

Под этими ограничениями скрывается конкретно-исторический характер материальных отношений, господствующих на данном этапе общественного развития. Определенность отношений ведет к определенности общения. Само желание вступить в общение объективировано сложившимися отношениями. Индивиды вступают в общение там, где они вступают в какое-либо отношение. Отношение<sup>1</sup> и общение — неразрывны. Общение выступает как реальное бытие того отношения, в которые вступили индивиды. Именно через общение их общественное отношение выступает как общественное и человеческое, т. е. сознательное. Следовательно, общение — внешняя сторона человеческих отношений, их являющаяся сторона.

Если продолжить мысль, то станет ясно, что с психологической стороны любой акт общения должен выступать как форма целеустремленного поведения людей. Вступая в отношения друг с другом, индивиды тем самым стремятся удовлетворить какие-то свои потребности. У человека предмет потребности и сама потребность осознаны и выступают в форме цели. Материальное отношение как таковое существует независимо от сознания человека, но выступает по форме как сознательное, следовательно, как целенаправленное. К. Маркс писал: «Кто кого обманет — это для отношения в целом случайность. Идеальное, мысленное надувательство имеет место с обеих сторон, т. е. каждый из нас обоих в своем собственном суждении уже обманул другого»<sup>2</sup>. Чтобы отношение стало, действительным, мы от мысленного должны перейти к действительному «надувательству». Для существования отношения неважно, кто кого обманет — отношение все равно останется. Но для индивидов, вступивших в отношение, это важно. Поэтому они стараются друг друга обмануть, т. е. действуют целенаправленно в самом процессе обмена мыслями, используя средства языка, жесты, мимику. Таким образом, психоло-

1. Понятие «отношение» исследовано в работе В. И. Чернова. Анализ философских понятий. М., Изд-во «Наука», 1966, стр. 133-146

2. К. Маркс. Заметки по поводу книги Джемса Милля. «Вопросы философии», 1966, № 2, стр. 125

с. 10

гическое определение общения должно включать также целенаправленность обмена мыслями.

Со стороны эмоциональной целенаправленность дополняется волеизъявлением. Это и понятно — ведь мысль не существует без эмоций. В. И. Ленин подчеркивал, что «...без «человеческих эмоций» никогда не бывало, нет и быть не может человеческого искания истины»<sup>1</sup>. Эмоции активизируют мышление, а в поведении проявляются, в частности, как волеизъявления.

Следовательно, общение — это обмен не только мыслями, но и эмоциями. Мы передаем и воспринимаем не только мысль, но и чувства, сопровождающие ее. С другой стороны, воспринимая эмоциональные переживания человека, мы зачастую имеем возможность оценивать его мысли, хотя бы они и не были выражены в словах.

Главное в общении — передача мысли. Важно и другое — как она передается. Существует много средств передачи мыслей. Однако среди них особое место занимает язык. Он является наиболее полноценным средством передачи мыслей, так как генетически первичен, возник и развивается естественно, и в то же время представляет собой единственную «непосредственную действительность мысли»<sup>2</sup>. Все другие средства общения основаны на языке, ибо самостоятельно выразить мысль они не могут. Понять то, что выражено при

помощи какой-то системы условных знаков, человек может только на основе словесного мышления. Именно эта возможность перевода сообщений из любой знаковой системы на естественный язык (и обратно) делает выбор применения различных средств для передачи мыслей в принципе безграничным.

Без общения нет человеческих отношений. Но и производство материальных благ как таковое немыслимо без него. Любой наипростейший процесс коллективного труда может быть осуществлен только тогда, когда будет спланирован и организован. Этого люди добиваются, обмениваясь мыслями. Таким образом, общение есть необходимая сторона общественного производства.

Оно является такой стороной производства, которая включает в себя взаимодействие сознания индивидов, составляющих трудовой коллектив. Сознание возникло как особая форма отражения, необходимая для специфической человеческой деятельности — деятельности, направленной на преобразование окружающей действительности. Оно явилось средством,

1. В.И. Ленин. ПСС, т. 25, стр. 236

2. К. Маркс и Ф. Энгельс. Немецкая идеология. М., 1966, стр. 428.

направляющим деятельность на достижение определенных целей<sup>1</sup>. Поскольку трудовая деятельность могла развиваться только как коллективная, коллективным должно быть и сознание. Сознание сразу возникает как общественное, существующее прежде всего для других людей и «лишь тем самым существующее также и для меня самого...»<sup>2</sup>. Существовать «для других» — это значит быть воспринятым другими. Чтобы стать восприимчивым, идеальное должно быть выражено материально. Таким материальным выразителем сознания стал язык. Язык и есть «практическое, существующее и для других людей и лишь тем самым существующее также и для меня самого, действительное сознание»<sup>3</sup>. Язык, следовательно, непосредственно выражает мысль и в то же время передает ее людям.

Как только мысль передана людям, она начинает самостоятельное существование — существование среди людей. Циркуляция мыслей в обществе составляет основу общественного сознания, ибо благодаря ей мысли осознаются и проверяются многими людьми, концентрируясь в нечто отличное от сознания индивида. Общение есть по сути единственная материальная форма бытия общественного сознания. Но и индивидуальное сознание невозможно без общения, ибо оно функционирует по существу общественно и лишь по форме индивидуально<sup>4</sup>.

Мы рассмотрели важнейшие, на наш взгляд, определения общения.

**С психологической точки зрения, общение — это целенаправленный (волевой) обмен мыслями и эмоциями между людьми, совершающийся посредством языка и других, основанных на языке, знаковых систем.**

**С философской точки зрения, общение — это возникшая на определенной ступени развития жизни форма передачи информации, включенная в трудовую деятельность и являющаяся его необходимой стороной. Это также проявление общественных отношений и социальная форма бытия общественного сознания.**

Как вытекает из этих определений, общение, безусловно, необходимо считать философско-социологической категорией.

К средствам общения, на наш взгляд, следует относить все,

1 См.: Е. В. Шорохова. Проблема сознания в философии и естествознании. М., 1961, стр. 254-255.

2 К. Маркс и Ф. Энгельс. Немецкая идеология, стр. 32.

3 Там же.

4 К. Маркс и Ф. Энгельс. Из ранних произведений. М., 1956. стр. 590.

что способно фиксировать и передавать в материальной форме мысли и эмоции людей.

Особое место в системе средств человеческого общения занимает звуковой язык, который является важнейшим средством человеческого общения, так как язык — единственное средство, интимно связанное с сознанием, дающее материальную жизнь мыслям человека. Кроме того, язык является естественным средством общения, присущим человеку как его родовой признак; работа органов речи связана с психической деятельностью физиологически.

Язык, являясь основным средством общения, тем не менее обычно не выступает в «чистом» виде, а сопровождается жестами и мимикой<sup>1</sup>. Речь, жестикуляция и мимика составляют человеческую коммуникативную систему. Хотя жесты и мимика, так же как и язык, являются естественными средствами, самостоятельная их жизнь как средств общения ограничена. В своем естественном виде они сопровождают речевую деятельность, служат для передачи экспрессивности и эмоциональности мыслей. В той естественной форме, в какой они употребляются иногда вне связи с речевой деятельностью, жесты и мимика заключают в себе лишь возможность превращения в сколько-нибудь самостоятельные средства общения. Эта возможность используется при создании искусственных языков жестов.



Единственным универсальным средством человеческого общения является звуковой язык. Будучи материальной оболочкой мысли, выражая мысль в полном объеме, язык тем самым способен выражать и передавать любое осознаваемое предметное содержание.

Язык универсальное средство общения еще и потому, что он способен соединять путем передачи мыслей всех людей, говорящих на данном языке, способен связывать как отдельных людей, так и коллективы, массы. Язык также дает людям возможность обмениваться мыслями при любой работе. Он соединяет людей на значительном расстоянии и это расстояние как раз достаточно для того, чтобы координировать действия индивидов при сложной коллективной деятельности. Язык позволяет обмениваться сведениями в темноте и в условиях пересеченной местности; путем варьирования звучания речи

1 Жесты и мимика, сопровождающие речь, составляют предмет исследования новой науки — паралингвистики. См. об этом подробнее: Т. М. Никольева, Б. А. Успенский. Языкознание и паралингвистика. Сб.: Лингвистические исследования по общей и славянской типологии. М., 1966.

с 13

от крика до шепота позволяет ограничивать круг общающихся. Наконец, язык способен связывать поколения людей, непрерывной цепью, передавая накопленные знания и умения.

Звуковой язык является единственным полноценным естественным средством человеческого общения. Язык — полноценное средство потому, что он способен непосредственно выражать и передавать мысли в любых условиях общения<sup>1</sup>, а поскольку кроме языка звуков нет никакого другого естественного материального средства, которое было бы непосредственной жизнью мышления, то поэтому язык служит единственным полноценным естественным средством общения.

Поскольку непосредственную связь с сознанием имеет только звуковой язык, все другие средства общения должны быть основаны на естественном языке звуков, являясь как бы надстройкой над ним. Любое другое средство общения должно быть искусственным, конвенциональным и может быть понятным лишь через посредство перевода в сознании на звуковой язык<sup>2</sup>. Наличие естественных жестов и мимики как средств общения дела не меняет, так как их самостоятельное употребление в целях общения ограничено, и они в их естественном коммуникативном значении не могут составлять сколько-нибудь удобную и пригодную систему для передачи сообщений.

Однако, несмотря на универсальный характер звукового человеческого языка, его возможности сопряжены с объективными ограничениями, которые обнаруживаются в процессе развития человеческого общения как его недостатки. Эти недостатки устранялись людьми — по мере возможности — в основном путем создания различных искусственных систем знаков. Само наличие в человеческом обществе множества так называемых искусственных языков наталкивает на мысль о том, что полноценность языка необходимо считать относительной.

Первоначально язык (в сопровождении жестов и мимики) в достаточно полной мере обслуживал потребности общества в обмене мыслями, ибо организованные коллективы людей были относительно небольшими и несложными.

Древние родовые общества, по-видимому, не были большими по численности, чем индейские или австралийские.

1 См.: Г. В. Колшанский. Логика и структура языка. М. 1965, стр. 19.

2 Ср.: А. А. Брудный. Норберт Винер и некоторые философские вопросы кибернетики. Т. 3, вып. I, серия обществ. наук. Изв. АН Киргиз.ССР, 1961, стр. 35.

с 14

Организация их была еще более простой. Вполне очевидно, что в подобных условиях язык достаточно хорошо служил коммуникативным целям.

Но уже на первоначальном этапе развития общества должны были обнаруживаться объективные несовершенства языка. Недостатки его стали ощущаться, по всей вероятности, уже с возникновением обменных операций между соседними племенами, с расселением племени на обширной территории, при охоте и т. д.

Прежде всего проявляется ограниченность применения языка в пространстве, при общении на расстоянии, когда звуки нормально произносимой речи не воспринимаются. Эта ограниченность действия в пространстве выражается не только в том, что два индивида могут обмениваться мыслями только на сравнительно небольших расстояниях. При увеличении населения, она ведет к невозможности связывать большое число людей, сдерживает развитие массового общения.

Звуковой язык исключает также возможность немногого сообщения<sup>1</sup>, что приводит к неудобствам, например, при охоте.

Сразу должна была выявиться и ограниченность применения языка во времени. Звуковые колебания быстро затухают<sup>2</sup>. «Чтобы услышать сказанное (а, следовательно, воспринять сообщения. — В. С.), человек должен находиться в пределах слышимости на данное время (разрядка наша. — В. С.)»<sup>3</sup>. Особенности акустического бытия речи исключают передачу сообщений с разрывом во времени, а такая передача стала необходимой уже на ранних этапах человеческого развития — например, для передачи сообщения отсутствующим членам коллектива о направлении, в котором отбыло племя с места стоянки.

Позднее выявились и другие недостатки языка, о которых речь будет идти ниже.

Восполнение объективных недостатков звукового языка постоянно выступало как потребность развивающегося общения людей. Анализ развития коммуникации в человеческом обществе позволяет говорить о некоторых закономерностях совершенствования средств общения.

Одной из основных закономерностей развития общения и его средств следует, на наш взгляд, считать создание людьми различных искусственных средств общения, устраняющих или

1 Под немым сообщением мы понимаем сообщение, которое осуществляется незвуковыми средствами.

2 Ср. А. Кларк. Черты будущего. М., 1966, стр. 163-164.

3 Ю. С. Степанов. Основы языкознания. М., 1966, стр. 258.

с 15

сглаживающих те или иные недостатки звукового языка и совершенствующих его способность передавать мысли в различных пространственных и временных параметрах.

Как показывает сравнение развития средств общения у разных народов, передача мыслей на дальние расстояния, превышающие расстояние восприятия речи, совершенствовалась в основном по двум направлениям. Во-первых, по пути использования однородных с звуковым языком акустических средств и, во-вторых — в направлении создания и применения различных оптических средств<sup>1</sup>.

К искусственным акустическим средствам передачи сообщений следует относить все средства, основанные на производстве звуков. В искусственных звуковых коммуникативных системах для производства звуков могут использоваться как органы речи, так и любые технические устройства.

Вообще говоря, трудно представить, как еще могут быть применены органы речи человека для передачи мыслей на расстояния, кроме как путем произнесения слов данного языка. Для более далеких расстояний громкость произнесения должна увеличиться, а способности речевой деятельности в этом отношении не беспредельны (к тому же нужно учитывать, что при крике уменьшается разборчивость слов, следовательно, при восприятии теряется количество информации).

Тем не менее имеется оригинальный способ использования органов речи для обмена мыслями на сравнительно больших расстояниях. Мы имеем в виду язык свиста, применяемый туземцами на острове Ла Гомера (Канарские острова) и имитирующий местный диалект испанского языка. С помощью языка свиста туземцы разговаривают в исключительно сложных условиях гористой местности на расстояниях более трех миль. Языки свиста используются также некоторыми народностями в Мексике и Африке.

Как правило, при создании искусственных акустических средств общения для производства звуков использовали и используют различные технические приспособления: барабаны, рожки, колокола и т. п.

В Центральной и Западной Африке, Центральной и Южной Америке туземцы для передачи сообщений на далекие расстояния широко применяют язык барабана и барабанную сигнализацию.

1 См.: В. В. Иванов. Язык в сопоставлении с другими средствами передачи и хранения информации. М. 1961, стр. 3;

Ю. Липе. Происхождение вещей. М., 1954, стр. 234-238.

с 16

Язык барабана характерен тем, что с помощью сигнального барабана производятся звуки, определенная последовательность тонов которых кодирует человеческий язык. «Система игры на барабане... воспроизводит гласные, согласные, ударение и знаки препинания... По сравнению с языком барабана азбука Морзе является собой весьма простую систему»<sup>1</sup>.

В основном языком барабана «передаются сообщения, выдержанные в торжественном стиле. Это связано с тем, что торжественный стиль отличается большим числом слов, используемых для передачи того же смысла, который может быть выражен меньшим числом слов в обыденной речи. Достигаемое благодаря торжественности стиля увеличение длины цепочки тонов (т. е. цепочки слов, кодируемых последовательностью, тонов) способствует надежности передачи, которая усиливается также и благодаря ограниченности числа ситуаций, описываемых в сообщениях на языке барабана»<sup>2</sup>. Это — важнейшие в жизни племен ситуации: смена вождей, празднества, объявление войны, налет саранчи, случаи смерти и т. п. Правда, Л. Грин замечает, что с помощью языка барабана можно «выстукивать всю историю племени», а не только передавать простые известия<sup>3</sup>.

Барабанной сигнализации аналогична сигнализация барумом, описанная Н. Н. Миклухо-Маклаем. «Барум — туземное название, которое дают папуасы берега Маклая большому стволу, выдолбленному наподобие корыта; ударяя толстой палкой в стенки его, они извлекают сильный немного глухой звук, который слышится на большом расстоянии; он служит набатом для сообщения разных происшествий (смерти, войны, пиршества и т. п.) в деревне и окрестным деревням»<sup>4</sup>. От языка барабана следует отличать барабанную сигнализацию. Последняя не связана со звуковым языком так непосредственно, как язык барабана. Она передает определенные сведения, а не кодирует речь, содержащую сообщение<sup>5</sup>.

На какие расстояния передаются сообщения с помощью барабанов?

Л. Грин отмечает, что «средняя слышимость барабанных сигналов колеблется, вероятно, в пределах 5 миль днем и 7

1 Л. Грин. Телеграф джунглей. «За рубежом», 1965, Кб 12, стр. 28.

2 В. В. Иванов. Там же, стр. 33.

- 3 См.: Л. Грин. Там же.
- 4 Н. Миклухо-Маклай. Собр. соч., т. 2. М.-Л, 1050. стр. 266.
- 5 См.: В. В. Иванов. Там же, стр. 4.

с 17

миль в ночное время»<sup>1</sup>. Для того, чтобы передавать сообщения на большие расстояния, необходима, очевидно, цепочка барабанов. Так оно и наблюдается в жизни народов, использующих барабанную сигнализацию: барабаны звучат от поселения к поселению и сообщение передается на расстояние сотен километров.

Язык свиста, язык барабана и барабанная сигнализация образуют акустические системы знаков<sup>2</sup>. Первые две передают мысли, кодируя звуковой язык, последняя система передает довольно широкий круг сообщений.

Как отмечает В. В. Иванов, от этих систем знаков необходимо отличать внесистемные акустические сигналы. Каждый из таких сигналов соотносится с какой-либо определенной ситуацией. Например, скальпный крик (у индейцев) «завещает о снятии скальпа, удар в гонг сзывает к обеду, набат извещает о пожаре. Подобные акустические сигналы используются в качестве ярлыка данной ситуации. Конечно, роль ярлыка ситуации эти сигналы приобретают в результате конвенции, а не от природы.

Внесистемные акустические сигналы, кроме того, что способны передавать сообщения на большие расстояния, имеют еще одну немаловажную функцию — они служат массовому общению.

Потребность в массовом общении<sup>3</sup> должна была проявиться очень рано. Вначале массовое общение, по видимому, имело в основном форму родовых или племенных собраний, на которых решались жизненно важные вопросы. Со временем должна была возникнуть потребность в сообщениях, адресованных «всем, кого это касается», как их назвал Н. Винер<sup>4</sup>. Подобные сообщения несли общую информацию о ситуациях, которые касались многих людей одновременно, и не сообщать о которых было бы нельзя, так как от них зависела жизнь людей или ритм их коллективной деятельности. Поскольку отдельные индивиды и группы людей в силу рода своих занятий очень часто разбросаны значительным расстоянием,

- 1 Л. Грин. Указ. работа.
- 2 Западноафриканское племя банту применяло для передачи сообщений сложную систему дудок, сигнализация которыми аналогична барабанной сигнализации. См.: Ю. Липе. Происхождение вещей. М., 1954, стр. 234.
- 3 Под массовым общением мы понимаем такое общение, в которое вступает большое число людей сразу или когда определенное сообщение адресуется большой группе людей.
- 4 Н. Винер. Кибернетика и общество. М., Изд-во, ИЛ, 1958, стр. 80

с 18

необходимы особые средства, которые смогли бы передавать сообщение так, чтобы его воспринимали все или большинство тех, кому оно адресовано. Однако следует отметить, что «как бы ни был хорошо выбран сигнальный пост, радиус досягаемости человеческого голоса остается относительно небольшим»<sup>1</sup>. Поэтому целям массовой коммуникации в случаях разобщенности людей стали служить искусственные средства — те, которые совершенствовали передачу сообщений на большие расстояния.

Язык барабана, барабанная сигнализация, язык свиста, язык дудок и т. п., передавая информацию на дальние расстояния, служили одновременно и целям массового общения, ибо сообщения, как правило, передавались всем, кто их слышит и понимает.

Внесистемные акустические сигналы использовались в основном в тех случаях, когда была необходима краткая и быстрая передача сообщения, которое было понято без расшифровки и связывалось с одной определенной и, как правило, повторяющейся ситуацией<sup>2</sup>.

В современном цивилизованном обществе подобные внесистемные акустические сигналы находят широкое применение, обслуживая в основном массовое общение. Это сигналы воздушной тревоги, сигнал скорой помощи, гудок, извещающий о начале и конце смены, на заводах и фабриках и т. д.

Как справедливо замечает В. В. Иванов, внесистемные акустические сигналы в настоящее время являются единственными «видами акустических сигналов, часто используемыми наряду со звуковым языком. Все остальные указанные выше акустические системы относятся к более ранним эпохам в истории культуры...»<sup>3</sup>.

Создание и использование искусственных акустических средств передачи сообщений на далекие расстояния подсказаны самой жизнью. Гористая местность на острове Ла Гомера, джунгли в Африке и Америке создавали определенные препятствия развитию других, в частности оптических, средств передачи информации на расстояние. Но там, где люди жили в степях или в холмистой безлесной местности, не было препятствий развитию оптических средств и использовались главным образом именно они. Ясно, что преимущество оптических

- 1 Ю. Липе. Происхождение вещей, стр. 234.
- 2 Ю. Липе. Там же: А. Т. Браунт. Зулусский народ до прихода европейцев. М., 1953, стр. 147.
- 3 В. В. Иванов. Язык в сопоставлении с другими средствами передачи и хранения информации, стр. 4-5.

с 19

средств перед акустическими состоит прежде всего в том, что они позволяют передавать сообщения на более далекие расстояния, притом с меньшими потерями информация. Кроме того, с помощью оптических систем возможно немое общение, что очень важно при охоте, в случаях необходимости сохранения тайны и т. п.

Искусственные оптические системы сигналов, по-видимому, генетически тесно связаны с сигнальными телодвижениями и жестами<sup>1</sup>, а также с так называемым «предметным» общением (по терминологии А. Н. Леонтьева). Непроизвольные и произвольные жесты, безусловно, являются оптическими средствами передачи информации. В зародышевой форме их коммуникативная функция проявляется уже у обезьян<sup>2</sup>. Используя эту возможность жестов регулировать поведение внутри объединения и передавать определённые сообщения, человек смог создавать искусственные языки жестов, о которых речь будет идти ниже. И, конечно же, человек не мог не заметить, что с помощью жестов можно передавать сообщения на расстоянии в случаях, когда не было других возможностей для взаимопонимания (при незнании языка, например).

На мысль о том, что для коммуникации можно использовать оптические средства, людей безусловно натолкнуло и то, что в жизни они замечали многочисленные примеры, когда одни предметы или явления несли какие-то сведения о других предметах и явлениях. Так, следы животного давали сведения о направлении его передвижения, его биологическом виде и т. п.; следы костра говорили о том, что тут были люди, о времени их ухода; молния и гром «сигнализовали» о приближающейся грозе. Сигналами служили обломанные ветви деревьев в лесу, дым или огонь костра. Сами того не зная и не желая, животные и люди оставляют знаки, которые несут определённые сведения о их жизни и деятельности.

Как видно, подобные знаки имеют вещную природу и воспринимаются как оптические сигналы. Эта возможность вещей или определенных явлений нести информацию также должна была наталкивать на мысль о создании с их помощью искусственной сигнализации на дальние расстояния.

Изобретение оптических коммуникативных систем шло по

1 Ср.: Ю. Л и п с. Происхождение вещей, стр. 238.

2 См.: А. С п и р к и н. Происхождение сознания. М., 1960, стр. 60-64; В. В. Б у н а к. Жесты и другие виды двигательных сигналов обезьян. Сб.: Биологические основы подражательной деятельности и стадных форм поведения (материалы симпозиума), М.-Л., 1965

разным путем у различных народов. Для обмена информацией использовались самые разнообразные вещи, предметы и явления. Так, в прериях Америки индейцы применяли сигнализацию одеялами<sup>1</sup>. Сложную оптическую систему сигналов у индейцев Америки представляла собой сигнализация дымом костров<sup>2</sup>. Применялись и другие оптические средства передачи сообщений на дальние расстояния: движение пешком или на лошади, огонь костров (ночью) и т. п.

В современных условиях общения для связи на расстояниях, превышающих возможность восприятия речи, используется сигнализация флажками (особенно на кораблях), прожекторами, ракетами и т. д.

От оптических систем сигнализации следует отличать внесистемные оптические сигналы, связанные с определенными ситуациями, подобно тому, как мы это видели в отношении внесистемных акустических сигналов. Так, в древней Руси о приближении врага сигнализировали огнём костров, разжигаемых на высоких башнях, называемых «сторожами». Знамена в войсках указывали место сбора; поднятым, «возволенным» стягом подавали сигнал к началу боя<sup>3</sup>.

Оптические средства служат в основном для передачи сообщений общего характера, имеющих большую общественную значимость. Конечно, они являются и средствами массового общения. Особенно широко подобные сигналы применяются в современном обществе, когда требуется чёткая регуляция поведения на транспортных путях, при массовых организованных действиях и т. я. Таким целям служит свет маяка в проливах и на реках, свет светофора на перекрестках улиц, сигналы семафора на железных дорогах и другие знаки.

Во всех приведённых выше случаях передачи сообщений на большие расстояния у народов, стоявших на низких ступенях развития, использовались средства общения, которые предполагали существование не разорванного во времени акта общения. Коммуниканты были связаны во времени процессом передачи сообщения и его восприятия. Передача и восприятие информации могли протекать только одновременно: передаваемое сообщение должно было сразу восприниматься, иначе

1 Е. Э. Б л о м к в и с т, Н. Г. Ш и р и н ц и н. Лингвистическая классификация коренного населения Америки. Тр. Ин-та этнографии АН СССР, т. 25, 1955, стр. 17.

2 Там же.

3 См.: М. Г. Р а б и н о в и ч. Военная связь и сигнализация по данным археологии и этнографии. Ин-т этнографии им. Н. Н. Миклухо-Маклая АН СССР. Краткие сообщения, т. 3. М.-Л., 1947, стр. 74-77.

передача шла впустую. Однако потребности производственных, торговых, военных и т.д. связей требовали передачи информации между людьми, разделёнными значительными расстояниями, исключаящими единовременный коммуникативный акт. Кроме того, все насущнее становилась потребность локализованного сообщения, направленного определенным людям или группам людей. Для третьих лиц сообщение должно было оставаться неизвестным. Единственным способом, при помощи которого люди могли бы обмениваться мыслями и информацией в подобных случаях, могла быть только транспортировка сообщений. А для этого необходимо было время, так как акт общения разрывался не только пространственно, но и во времени: передача сообщения и его прием не совпадали, определенное время информация жила вне процесса общения, вне лиц, которые передают и воспринимают её.

Здесь вставала проблема хранения информации, ибо для того, чтобы информация была воспринята в том объеме, в котором была передана, она должна была храниться продолжительное время — от отправления её до восприятия.

Звуковой язык для целей хранения информации не был пригоден. Здесь, правда, необходимо некоторое уточнение. Язык вообще является средством фиксации информации. Но когда так говорят, необходимо, как нам кажется, иметь в виду информацию, существующую как знания, накопленные обществом и закрепленные в значениях слов. Язык хранит эту общую информацию, но не информацию о постоянно изменяющихся процессах действительности, нужную для повседневного осуществления материальной и духовной деятельности людей. Такая оперативная информация находит себе речевое выражение. Но речь индивида — звучащая речь, и время её существования ограничено весьма незначительными пределами, позволяющими лишь непосредственное восприятие информации в момент произнесения слов. Хранит информацию выражаемую через посредство речи, человеческая память, существование которой как раз и оправдано этим её предназначением<sup>1</sup>.

Пока люди не знали других способов хранения оперативной информации, для разорванного во времени общения мог использоваться только сам человек. Человек выступал в качестве посла, гонца; он транспортировал сообщение от людей к людям. Передаваемое сообщение сохранялось посредством па-

<sup>1</sup> См: И. З е м а н. Познание и информация. М., Изд-во «Прогресс» 1966, стр. 173-182; Г. Р е й х е н б а х. Направление времени. М., ИЛ, 190А стр. 357-358.

с 22

мяти гонца и воспринималось лицом (или лицами), которому оно было «направлено, когда гонец воспроизводил зафиксированную памятью информацию в своей речи<sup>1</sup>. Понятно, что при таком способе связи часть информации терялась или искажалась.

Если речь человека не может служить средством хранения информации, не сохраняют её и другие акустические средства. Это, как мы отметили, связано с особенностями материи звука. По-видимому, целям хранения информации должны были с самого начала служить такие средства, которые имеют вещную природу, а следовательно воспринимаются зрением. К таким средствам следует отнести прежде всего «предметные» средства, ибо они способны не только передавать информацию, но и хранить её длительное время.

Предметным средством общения может служить любая вещь или явление, с которыми связывается та или иная информация. Многие из таких средств носят естественный материальный характер. Когда человек заметил эту естественную способность явлений природы нести информацию, он смог создавать искусственные системы предметных средств общения, используя для этого как предметы, данные природой, так и предметы, созданные им самим. Оптические предметные средства стали применяться не только для связи на расстояниях видимости (это мы уже показали), но и для связи на больших расстояниях, исключающих одновременную передачу и восприятие сообщения.

Разные народы использовали подручные предметы, которые в результате соглашения принимали качество символов определённых известий. Так, в знак объявления войны североамериканские индейцы посылали боевое оружие — томагавк. Применение предметных средств общения для связи на далеких расстояниях было все-таки ограниченным, так как та информация, которая с их помощью передавалась, могла быть передана и гонцом (или послом), тем более, что человек все равно вынужден был транспортировать предметы-символы, перемещаться к месту восприятия сообщения. Поэтому, как правило, предметные средства служили в основном для передачи сообщений общего характера, связанных с некоторыми традиционными ситуациями.

Гораздо шире предметные средства в указанном выше виде применялись для (передачи сообщений адресованных «всем, кого они касаются», когда сообщение было направлено людям,

<sup>1</sup> Вспомогательными орудиями запоминания служили специальные средства: кипу, вампумы и т. п.

с 23

разделенным в пространстве и во времени. Как правило, такие сообщения должны были восприниматься через неопределённое время. Это были сообщения о различных, подстерегающих людей опасностях, указания пути следования, источников воды, охотничьи знаки и т. п.<sup>1</sup>

Развитие торговых связей, образование обширных государств со сложной общественной структурой настоятельно требовали таких средств общения, которые могли бы передавать на значительные расстояния информацию любой сложности. Существующие акустические и оптические средства не могли обеспечить этого, они служили в основном для передачи кратких сообщений традиционного характера и представляли собой фиксированные, «нерасширяющиеся», (по терминологии Н. И. Жинкина), системы. Те акустические и оптические средства, которые кодировали звуковой язык, также не обеспечивали возросших потребностей связи, так как применение их практически ограничивалось сушей и исключало локализацию каналов связи. Человечество стояло накануне изобретения письма<sup>2</sup>.

Кроме предметных средств, родоначальниками письма необходимо считать также язык жестов и изобразительное искусство. Особенность письма состоит в том, что средства его — начертательные изображения и знаки, воспринимаемые зрительно. Возможность применения изображений для передачи сообщений кроется в изо-

бразительном искусстве, ибо то, что изображалось, не просто воспринималось людьми, но и понималось, переводилось в план мыслей и чувств.

К оптическим средствам, предшествовавшим письменности, следует, безусловно, отнести и язык жестов. Язык жестов вначале мог использоваться по крайней мере в двух случаях, где звуковой язык был не применим: 1) в случаях необходимости немногого общения; 2) когда коммуникантам был незнаком язык друг друга.

Звуковая речь имеет реальность для других только тогда, когда она слышна. В то же время, например, потребности охоты на некоторых животных требовали «немного» общения. Такому общению служили условные жесты и телодвижения. Например, австралийцы применяют при охоте на кенгуру, очень чуткого животного, язык жестов, в котором опреде-

1 Ср.: М. К о с в е н. Очерки истории первобытной культуры. М., 1953, стр. 131; В. К. А р с е н ь е в. Собр. соч., т. 5. Владивосток, 1948. стр. 149.

2 Подробно о развитии письменности см.: В. А. И с т р и н. Развитие письма. М., 1961.

ленные жесты обозначают кенгуру лежащего, передвигающегося и т. д.<sup>1</sup>

К языку жестов прибегали народы, говорящие на разных языках, при взаимной торговле. Многие исследователи жизни отсталых народов отмечают эту характерную особенность общения представителей племён и народностей, разных по языку<sup>2</sup>.

Как отмечают Е. Э. Бломквист и Н. Г. Ширинцин, у индейцев «жестами могла быть передана любая тема — от простых вопросов и ответов до переговоров о союзе между племенами, от рассказа о случае на охоте до сложной морфологической легенды»<sup>3</sup>.

Взаимные сношения разных племён не всегда порождали язык жестов. Так, у индейцев юго-востока США, где жили мускоги, алгонкины, ирокезы, сиу и другие племена, существовал так называемый торговый язык чикасагов, образованный на основе нескольких языков, причем в основу легли диалекты племен чоктавов и чикасагов. «Этот язык был средством торговых и межплеменных сношений для всех племен от Флориды до Миссисипи и по её нижнему течению до устья Огайо»<sup>4</sup>.

С развитием семейных отношений, религии язык жестов стал использоваться в некоторых традиционных случаях, когда запрещалось пользование звуковым языком, а также для локализованного общения определённой религиозной группы, чтобы её язык не был понятен посторонним<sup>5</sup>. В XIX и XX вв. язык жестов регулярно используется в качестве средства общения параллельно звуковому языку только у некоторых отсталых народов Африки, Америки и Австралии. В современном обществе жесты лишь сопровождают речь, подчеркивая эмоциональную сторону её.

Итак, письму предшествовало развитие предметных средств общения, жестов и изобразительного искусства. Изобразительное искусство как форма общественного сознания окончательно сформировалась, по-видимому, в эпоху позднего палеолита<sup>6</sup>.

1 См.: Fr. K a i n z. Psychologie der Sprache, т. 2. Stuttgart, 1954, стр. 112; ср. также В. К. А р с е н ь е в. Собр. соч., 5, стр. 161.

2 См.: Н. Н. М и к л у х о-М а к л а й. Собр. соч., т. 2, М.-Л., 1950, стр. 286; К. Ш т е й н е н. Среди диких народов Бразилии, стр. 50-52; Дж. Л е б б о к. Начало цивилизации. СПб., 1896, стр. 282-285.

3 Е. Э. Б л о м к в и с т, Н. Г. Ш и р и н ц и н. Лингвистическая классификация коренного населения Америки, стр. 17.

4 Там же, стр. 16.

5 См.: А. Л. П о г о д и н. Язык как творчество, Харьков, стр. 115; Дж. Л е б б о к. Начало цивилизации, стр. 13. Н. Я. М а р р. Избранные работы, т. 3, М.-Л., 1936, стр. 108.

6 См.: А. Н. Д м и т р и е в а. Происхождение искусств. Всеобщая история искусств, т. 1. М., 1956, стр. 12.

Именно в эту эпоху от графического искусства стало отпочковываться так называемое пиктографическое письмо, какое мы находим, например, у североамериканских индейцев.

Но окончательно письмо сформировалось в эпоху неолита, когда создавались союзы племён, развивались торговля, общественное разделение труда. Племена уже представляли собой сравнительно крупные сообщества со сложными внутренними и внешними общественными связями. Звуковая речь и известные до сих пор искусственные средства не могли удовлетворить потребности общения ввиду своей ограниченности действия в пространстве и времени. К тому же, остро вставала необходимость закрепления общественного опыта, знаний и их надежного хранения и передачи последующим поколениям. Все эти практические потребности привели к изобретению письма. На первых порах своего развития письменный язык сохраняет тесную связь с языком рисунков. Каждый рисунок, изображающий определенный предмет, животное, человека и т. д., и совокупность рисунков являются условными знаками, которые кодируют какое-либо речевое сообщение. Изображение связано с сообщением, а не со звуками речи.

На следующем этапе развития наблюдается переход к логографическому письму. Особенностью логографического письма является то, что его знаки — идеограммы — соотносятся со словами: с каждым лексическим значением соотнесен особый знак, неразложимый на отдельные графические элементы. Вся система письма в целом состоит из очень большого числа знаков — иероглифов (до нескольких тысяч знаков, как в китайской письменности).

Возникнув, письмо развивается относительно самостоятельно и подчиняется в своем развитии особым закономерностям. Важнейшей закономерностью развития письма необходимо считать стремление к простоте и удобству закрепления звуковой речи и к наиболее точному ее выражению. Это достигалось путем все более близкого соотнесения графических знаков письма с элементами звукового языка. Именно так, как полагает В. А. Истрин, следует понимать развитие письма — «от случайных картинно-синтетических изображений к упорядоченным, но сложным логографическим системам, а от них — к более простым морфематическим и в особенности слоговым и буквенно-звуковым системам»<sup>1</sup>. Если при своем зарождении знаки письма представляли собой рисунки предметов, живот-

1 В. А. Истрин. Развитие письма, стр. 21, 348.

с 26

ных, человека и т. д., то теперь они — главным образом буквы, соотносящиеся с фонемами звукового языка.

Письмо возникло и развивалось как вспомогательное к звуковому языку средство, служащее главным образом для передачи информации на большие расстояния и для закрепления её во времени. Но наряду с указанными функциями письмо по мере развития стало выполнять и иные, не менее важные задачи. Оно стало служить средством литературно-художественного творчества, средством литературной и научной обработки полученных знаний, основой для создания системы точных научных символов<sup>1</sup>. Благодаря этим функциям письменный язык стал применяться как важнейшее средство хранения информации человечеством и передачи её новым поколениям людей.

Характерные признаки письма, выгодно отличающие его от других оптических средств общения, делали его универсальным средством. Эти признаки суть: сравнительно легкое обучение, несложная аппаратура, требуемая для выполнения знаков письма, возможность контроля и беглого просмотра написанного, возможность выборочного чтения, легкое и длительное хранение написанного, возможность передавать информацию по узколокализованным каналам и т. д. С помощью письменности стало возможным хранить почти любую информацию, ибо знаками письма так же, как и звуковым языком, могла быть выражена информация едва ли не любой сложности и любого объема. Это огромной важности письменного языка стало использоваться для хранения знаний, для обмена знаниями между народами.

Кроме потребностей распространения знаний, возникла еще потребность документального фиксирования различных торговых сделок, военных и дипломатических соглашений и т. п. И здесь письменный язык был наиболее эффективным средством, так как в вещной и удобной форме закреплял необходимую информацию, которая практически могла сохраняться сколько угодно долго. Универсальный характер письма усиливается с изобретением книгопечатания, которое позволило увеличивать тираж письменных текстов.

Благодаря книгам облегчился также доступ к знаниям, а это не могло не сказаться на общественном прогрессе. Книгопечатание привело к созданию прессы. Теперь у людей появилась возможность быть в курсе повседневных событий экономической, политической и культурной жизни общества. Труд-

1 См.: В. В. Истрин. Развитие письма, стр. 19.

с 27

но переоценить значение книгопечатания и прессы для культурного развития человечества. Добытые крупными знаниями непрерывным потоком вливались в общую сокровищницу и с помощью книг сохранялись для грядущих поколений. На протяжении тысячелетий письмо являлось единственным простым и надежным средством распространения и хранения знаний. Эту роль письмо сохраняет и ныне благодаря введению на его основе так называемого языка научных символов, а также благодаря (распространению фотографирования и микрофильмирования) письменных текстов.

С распространением грамотности письменные знаки находят еще одно важное применение — они начинают служить целям массового общения. Особенностью современных оптических систем, применяемых в массовом общении, является то, что большинство их основано на письменности. На базе письменного языка и печати развиваются средства массового общения, регулирующие поведение людей в сложных условиях жизни современного общества — афиши, вывески, реклама, объявления, дорожные знаки и т. д. Другие оптические средства не могут в подобных случаях использоваться так широко как письмо, потому что они способны конкретизировать информацию, кодировать звуковой язык.

По мысли Н. Винера, средства связи развиваются таким образом, что более выгодные и эффективные вытесняют менее выгодные<sup>1</sup>. Эта мысль во всяком случае полностью подтверждается в отношении письма и других оптических средств. С развитием письменности средства, которые ранее использовались в целях хранения информации и для передачи сообщений на дальние расстояния, постепенно исключаются из практики общения. Остаются лишь такие оптические сигналы, которые служат целям массового общения и в этом смысле в некоторых ситуациях являются более эффективными. Это — сигналы ракетами, светом маяков, светофоров и т. д. Кроме того, продолжают использоваться старые оптические средства в тех случаях, когда общение с помощью знаков письма практически невозможно. Так, для связи между кораблями в определенных ситуациях используется флажковая и световая сигнализация.

Для общения по локализованным каналам начинает применяться почти исключительно письмо, вытеснившее различные предметные средства, подобные кипу, вампумам и т. д. Но как применение этих, вытесненных средств, так и приме-

1 См.: Н. В и н е р. Кибернетика. М., Изд-во «Советское радио», 1958. стр. 199.

с 28

нение письма при локализованном общении в большей мере зависело и зависит от путей сообщения и транспортных средств.

Пути сообщения и транспорт вообще являются основой применения оптических предметных средств для передачи сообщений на большие расстояния, в том числе и письма., «Скорость передачи письменной информации определяется скоростью транспортных средств»<sup>1</sup>.

Однако, несмотря на совершенствование путей сообщения и транспортных средств, быстрота передачи сообщений на далекие расстояния, вплоть до изобретения радио и самолета, оставляла желать лучшего. Со дня отправления и до получения письменного или иного сообщения еще в начале XX в. проходили многие дни и месяцы. Информация часто теряла свое значение за это время. В еще большей мере страдала так называемая обратная связь. Принятие того или иного оптимального варианта решения в человеческом обществе возможно только благодаря обратной связи, т. е. только в результате восприятия реакции, ответа на отправленное сообщение. Лишь воспринимая ответную информацию, можно правильным образом строить дальнейшую деятельность. Эффективность деятельности людей стоит в прямой зависимости от быстроты и надежности обратной связи, особенно в случаях деятельности людей, разделенных пространством<sup>2</sup>. Н. Винер приводит убедительный пример, как задержка информации привела к катастрофическим последствиям. «Когда во время Американской революции уже отданные приказы о выступлении британской армии из Канады для соединения у Саратоги с другой британской армией, выступившей из Нью-Йорка, вследствие небрежности не дошли из Англии, то войска английского генерала Бургойна потерпели катастрофическое поражение, которого можно было бы избежать при хорошо продуманном плане двухсторонней связи»<sup>3</sup>.

Быстрота обмена мыслями между людьми, разделенными большими расстояниями, становится жизненной необходимостью для современного общества, представляющего собой громадное число людей, размещающихся на больших пространствах, связанных воедино национальным и мировым производством и рынком и с необходимостью вступающих друг с другом в различные общественные отношения. Откры-

1 Н. В. Р о г и н с к и й. О новых возможностях - применения средств связи в народном хозяйстве. М., 1962, стр. 15.

2 См.: Н. В. В и н е р. Кибернетика и общество, стр. 59-61, 69.

3 Там же, стр. 60.

с 29

тие новых физических явлений, в частности, электричества и электромагнитных волн, позволило решить проблему быстрой обратной связи. Телеграф и радио произвели революцию в средствах общения. Теперь требовалось незначительное время, чтобы коммуниканты смогли обменяться информацией, хотя бы они были разделены тысячами километров.

С помощью телеграфа на дальние расстояния передаются письменные сообщения. Знаки письма (буквы) кодируются с помощью азбуки Морзе (или какого-либо другого кода) и передаются по каналу связи.

В последнее время развитие получила фототелеграфная связь. С помощью фототелеграфа можно передавать по стандартному телефонному каналу письменные тексты, схемы, чертежи и другие черно-белые изображения со скоростью 10 страниц формата 220X300 мм в час<sup>1</sup>.

Радио, кроме передачи мыслей на расстояния, решает еще одну важную проблему общения: проблему воспроизводства звуковой речи на концах линии связи. Анализ развития средств передачи мыслей на дальние расстояния позволяет сделать вывод о том, что люди всегда стремились к наиболее точному воспроизведению звуковой речи на концах канала связи. Буквенно-звуковое письмо отчасти решило эту проблему, однако применение телеграфа создало новую трудность — письмо нужно было кодировать. Получалось, что звуковая речь при передаче подвергалась двойному кодированию — вначале буквами, а затем знаками азбуки Морзе (или какого-нибудь шифра). То же, только в обратном направлении, происходило при приеме сообщения. Следовательно, требовалось знание не только письма, но еще одной знаковой системы, и это безусловно ограничивало возможности общения людей.

Только с помощью радио человек наконец добился того, что как бы ни были разделены пространством коммуниканты, они могли с л ы ш а т ь речь друг друга. Коммуникативный акт разделённых пространствам людей стал, о известной мере, аналогом их живого непосредственно контактного общения. Разрыв коммуникативного акта во времени сводился практически на нет — речь, произнесенная на одном конце канала связи, сразу же воспринималась на другом конце.

Благодаря способности воспроизводить речь человека и связывать людей, разделённых огромными расстояниями, ра-

1 См.: А. Ч. П у х а л ь с к и й. Роль средств связи в деле повышения производительности труда инженерно-технических и административно-управленческих работников. М., 1960, стр. 4.



дио нашло широчайшее применение в общественной жизни. Оно стало служить не только для связи людей в производстве, торговле, на транспорте, но и применяться в массовом общении, используя как средство распространения знаний, культуры, как средство идеологической пропаганды. В этих областях ни одно средство не могло соперничать с радио, ибо оно позволяло оперативно откликаться на требования дня, донося в наиболее доступной людям речевой форме любую оперативную информацию, причем передаваемую информацию одновременно воспринимало неограниченное число людей, живущих в самых разных районах. Восприятие сообщения не зависело уже от знания или незнания того или иного кода, который применялся для закрепления звуковой речи, в том числе и письменного. Распространению письменности всегда препятствовали такие социальные причины, как наличие бесписьменных языков и стабильного слоя неграмотного населения. Радио не связано этими ограничениями, ибо с его помощью человек воспринимает сообщение непосредственно в речевой форме, а родной язык, как известно, знаком любому человеку с детства.

Наиболее близко к радиосвязи стоит телефонная связь, с помощью которой люди общаются в основном в пределах района, города. В последнее время большое применение нашла и междугородная телефонная связь. Однако телефонная связь имеет существенные недостатки. «Главный из них состоит в том, что далеко не везде можно протянуть провода: если с трудом их еще можно проложить в горах и пустынях, то перешагнуть моря и океаны практически невозможно... Совершенно невозможно проложить связь там, где она, пожалуй, больше всего нужна, — с движущимися кораблями и самолётами»<sup>1</sup>. Не может обеспечить телефонная связь и потребностей железных дорог в условиях движения с большими скоростями и большой загрузкой станций<sup>2</sup>.

Там, где невозможно протянуть телефонные провода или где телефонная связь недостаточно эффективное средство передачи информации, с успехом применяется радио, для которого не существует преград. Так, замена телефонной связи радиосвязью на Омской железной дороге в пятидесятых годах дала ежегодную экономию до 2 млн руб. (в новом исчислении), так как это привело к увеличению эксплуатационных показателей железной дороги<sup>3</sup>.

1 И. А р т е м ь е в. Радиофизика в нашей жизни. М., 1964, стр. 68.

2 См.: А. Ф. И г н а т ь е в М. И. Г о р и л о в с к и й Автоматика, телемеханика и радио на железных дорогах СССР. Киев, 1957, стр. 33.

3 Там же, стр. 35, 39

Правда, телефонная связь имеет пока что и свои преимущества перед радиосвязью — она требует менее сложной аппаратуры, а сеть телефонов может охватывать практически весь город или район так, что любой человек может пользоваться ею, имея возможность обратной связи<sup>1</sup>. Радио же в настоящее время обеспечивает обратную связь только на транспорте, и в случаях общения с отдельными группами людей, с которыми жизненно важно поддерживать быструю связь: с зимовками, геологическими партиями, отдаленными посёлками, куда не проходит транспорт и т. п.

Такое соотношение радио- и телефонной связи в ближайшие годы, по-видимому, будет нарушено благодаря совершенствованию и удешевлению радиоаппаратуры. Как отмечает И. Артемьев, «совершенствование радиоаппаратуры сулит безграничное увеличение возможностей радиосвязи», вплоть до создания индивидуальных радиотелефонных АТС<sup>2</sup>.

В настоящее время настолько возросла деловая и прочая письменная документация и число работников, ее обслуживающих, что возникла потребность автоматизированной обработки документальных сведений (data). Переработку и передачу количественной информации, в огромной степени насыщающей, деловую деятельность, стало возможным переложить на электронно-вычислительные машины, тем более, что автоматическая обработка письменных текстов (а документация фиксируется письменно) легче, чем устных. В результате включения в сеть каналов связи электронно-вычислительных машин значительно сократилось время на переработку информации и на получение итоговых данных, которые необходимы людям для согласования и планирования деятельности. Здесь, однако, необходимо отметить, что включение в канал связи машин не заменило общение людей связью машин. На долю людей осталась оценка полученной итоговой информации и обмен ею, машины же стали производить переработку количественных сведений, которая ранее выполнялась многими людьми длительное время, что задерживало обмен итоговой информацией.

Сеть каналов связи (телефонных и телеграфных), в которую включены электронно-вычислительные машины, и называют оргасвязью. Оргасвязь настолько сокращает переработку информации и обмен ею, что, например, в США одна

1 Ср.: А. Ч. П у х а л ь с к и й. Роль средств связи в деле повышения производительности труда инженерно-технических и административно-управленческих работников, стр. 4.

2 И. А р т е м ь е в. Указ. работа, стр. 61.

из маклерских компаний, располагающая системой оргасвязи, имеет возможность в считанные секунды совершать разнохарактерные биржевые сделки и ежедневно не только собирать конъюнктурные данные, но и обеспечивать подробными прогнозами агентуру своих отделений на чикагской и нью-йоркской биржах и агентов рынков сбыта и потребления на восточном и западном побережье США<sup>1</sup>.

Коммерческие компании США используют сети оргсвязи главным образом для оперативного и автоматизированного оформления документов, распоряжений, счетов и учетных реестров, сопутствующих коммерческим операциям<sup>2</sup>.

Надо полагать, что в ближайшие годы системы оргсвязи найдут широчайшее применение в народном хозяйстве<sup>3</sup>.

Говоря о современных средствах связи нельзя не отметить магнитную запись, которая все шире применяется для целей общения.

С помощью магнитной записи возможно хранение любой акустически выраженной информации. Магнитная запись как бы фотографирует речь коммуникантов так, что после в любое время можно сколько угодно раз воспроизводить акт общения, а это важно не только для целей хранения информации, но и для ее изучения.

Благодаря магнитной звукозаписи стало возможным создание звукового кино, знаки-образцы которого являются комплексными, звуко-зрительными.

Оптико-акустический синтез — одна из особенностей современных средств общения. Как мы уже отмечаем, человек всегда стремился изобрести средства, которые делали бы общение по возможности натуральным в любых пространственно-временных условиях. А этого можно достичь только тогда, когда в восприятии передаваемой человеком информации будут активно участвовать и слух, и зрение, т. е. когда сигналы будут оптико-акустическими. Комбинация оптических и акустических средств известна в истории человеческой культуры достаточно рано. Можно вспомнить хотя бы употребление различными народами форм вежливости, соединя-

1 См.: Оргсвязь. Сб.: Техника связи за рубежом. Связьиздат, 1960.

2 Там же.

3 Например, по подсчетам специалистов США ожидается, что через 10 лет объем информации, передаваемой от машин к машинам, превысит телефонную и телеграфную информацию передаваемую в настоящее время людьми по всей телефонной и телеграфной сети страны. См.: сб. Кибернетику на службу коммунизму. М.-Л, 1961, стр. 102

ющих зрительные знаки со словесными<sup>1</sup>, сценическое искусство, объединяющее искусство слова и музыку с пантомимой, ораторское искусство, религиозные обряды, общественные церемонии и т. п.

Важнейшим, оптико-акустическим средством массового общения людей стало звуковое кино, созданное на основе фотографии и магнитной записи звуков<sup>2</sup>.

Роль оптико-акустических средств возросла благодаря изобретению телевидения, действительную жизнь которому дали радио и фототелеграф. Телевидение совершенствует возможности (радио тем, что способно передавать одновременно не только речь, но и изображение. По определению Г. П. Богатова, телевидение — «это такой вид связи, в котором предметом передачи является движущее изображение передаваемого с натуры, с помощью кино-фотопленки, магнитной, термопластической, электростатической ленты или какого-либо другого носителя информации, а передача информации об изображении осуществляется электрическими сигналами по радио или проводам»<sup>3</sup>.

С помощью телевидения можно передавать людям практически все, что попадает в поле зрения телеобъектива, поэтому оно служит наиболее действенным информативным средством массового общения, способным приобщать людей к событиям дня страны и даже всей планеты в буквальном смысле. Пьер Рондьер, отмечая, что телевидение — непревзойденное средство передачи информации, так говорит о его замечательных возможностях: «Движение руки — и появляется женщина... она доверительно сообщает мне, мне одному, что сейчас, если я буду тихо сидеть и внимательно смотреть, я перенесусь вместе с креслом на край света. Я смогу побродить среди развалин, оставленных землетрясением в Японии, побесноваться с толпой на корриде в Испании, затаить дыхание, глядя на трапецию под куполом цирка, и посмеяться над неожиданным поворотом пьесы Фрейда в «Комедии Франсез»

Весь мир приходит ко мне домой, стоит только пожелать»<sup>4</sup>. Телевидение позволяет нам воочию наблюдать общение людей,

1 О формах вежливости у так называемых примитивных народов см.: Дж. Леббок. Начало цивилизации. СПб. 1896, стр. 28-29.

2 См.: Джон Г. Лоусон. Фильм — творческий процесс. М., 1965, стр. 235.

3 Г. П. Богатов. Телевидение на земле и в космосе. М., 1961, стр. 5.

4 Пьер Рондьер. Размышления о телевидении. «Иностранная литература», 1965, № 2.

вести репортаж из самой среды совершающихся событий<sup>1</sup>. В этом — его огромное преимущество перед всеми другими средствами общения.

Однако было бы неверно ограничивать рассмотрение функционирования телевидения только областью массового духовного общения. Телевидение все шире начинает применяться для обмена информацией на производстве и особенно на транспорте, и это его использование не менее важно, так как способствует повышению производительности общественного труда<sup>2</sup>.

Ближе всего по способу выражения информации телевидение стоит к кино. И кино, и телевидение служат средствами передачи повседневной общественной информации. Телевидение передает такую информацию в виде репортажа, заснятого на пленку или непосредственно показывает наблюдаемую ситуацию (как например, происходило, когда миллионы американцев наблюдали по телевидению убийство Ли Освальда Джеком Руби).

В кино эту миссию выполняют хроникальные и документальные киноленты. Кино и телевидение являются кроме того видами искусства. Художественные произведения кино и телевидения, как формы эстетического познания, выражают определенные мысли автора и предназначены для воздействия на сознание и психологию людей. Известны слова В. И. Ленина о том, что важнейшим из всех искусств является кино. В не меньшей мере эти слова можно отнести к телевидению. Оба эти вида искусства — самые важные, потому что они самые массовые, а следовательно, и самые действенные орудия идеологического воздействия.

С точки зрения психологии восприятия, эффективность кино и телевидения состоит в том, что на человека при просмотре кинофильма и телепрограммы действует звуко-зрительный образ, когда передаваемая мысль, идея воспринимается гораздо полнее и глубже: информация действует не только на мысли, но и на чувства, как это бывает только в непосредственном живом общении. В связи со сказанным очень важным представляется изучение языка кино и телевидения<sup>3</sup>.

1 Ср.: Пьер Ш е ф ф е р. Поиски в области художественного творчества на французском телевидении (IV Международный кинофестиваль в Москве). Симпозиум (при участии ЮНЕСКО) «Киносъемка в сложных условиях». М., 1965, стр. 12-13.

2 См.: С. М. Ф и р с о в а, В. Н. Т и х о м и р о в а. Роль средств связи в создании материально-технической базы коммунизма. Сб.: Социальные проблемы развития средств связи. Л., 1965, стр. 7-8.

3 Ср.: М а р т е н. Язык кино. М., 1959; Пьер Ш е ф ф е р. Поиски в области художественного творчества на французском телевидении, стр. 3-4; 29-31; Дж о н Г. Л о у с о н. Фильм — творческий процесс. стр. 234-250

Однако мы не вправе выделять из искусств как средства общения только кино и телевидение. К средствам общения, как нам думается, необходимо относить все виды искусства.

Искусство — специфическая форма общественного сознания, представляющая собой отражение действительности в художественных образах. Познание жизни в пределах искусства происходит путем создания художественных образов, аккумулирующих определенные идеи (в кино, живописи) скульптуре, литературе и т. д.)

В. И. Ленин указывал, что познание человеком окружающей его действительности есть общественное познание. Это, конечно, относится и к эстетическому познанию. Общественное познание осуществляется в общении и для общения. Работник искусства творит общественно, как и любой человек. Поскольку он производит продукт, являющийся идеальным отражением действительности, этот продукт действителен только тогда, когда вливается в общественное сознание. Именно в этом смысл творчества художника. Как отмечает П. Шеффер, «человек с помощью произведения искусства любого вида «говорит» что-то другому человеку, другим людям, и самый одинокий художник имеет смысл для существования лишь если его послание воспринято...»<sup>1</sup>.

Действительность искусства как раз и состоит в том, что образы, выражающие идеи, представления, переживания о прекрасном и безобразном, добром и злом и т. п. создаются людьми для людей.

Художественный образ, какую бы форму он ни принял, воспринимается людьми, оценивается и по-своему переживается ими. И если этот образ творит особенный, новый мир, человек способен, следуя ему, переделывать окружающую действительность. Через посредство общения художник, таким образом, воздействует на сознание людей. Средством общения, передающим мысль работника искусства, служит его произведение. В скульптуре, картине, танце, симфонии и т. д. художник аккумулирует свои взгляды и передает их людям. Произведение искусства, следовательно, является одновременно формой выражения идей, переживаний и средством их передачи людям<sup>2</sup>.

1 П. Ш е ф ф е р. Поиски, в области художественного творчества на французской телевидении, стр. 14-15.

2 Ср.: Ю. М. Л о т м а н. Лекции по структурной поэтике, вып. 1. Ученые записки Тартуского гос. ун-та, Тр. по знаковым системам, т. 1. Тарту, 1964, стр. 16-40

Когда общественные связи людей приобретают глобальный характер, таковым становится и человеческое общение. Однако здесь мы видим, что расширению общения препятствуют причины, заложенные в недрах его самого. Препятствием расширению общения является наличие множества национальных языков: взаимное незнание языка ведет к непониманию индивидами друг друга в коммуникативном акте. Именно поэтому, на наш взгляд, особым средством общения, уничтожающим границы непонимания, следует считать письменный перевод литературных произведений<sup>1</sup>. Благодаря переводам с одних языков на другие народы получили возможность приобщаться к культуре всего человечества и использовать лучшие ее достижения.

Конечно, оптимальным выходом из указанного затруднения было бы создание единого общечеловеческого языка. Но здесь мы уже вступаем в сложную область рассмотрения перспективного развития языкового общения. Трудно сказать, в каком направлении пойдет развитие тех или иных национальных языков, ибо, как известно, развитие языка есть естественный процесс. Наблюдения и исследования последнего времени, во всяком случае, показывают, что происходит процесс интернационализации языков. Крупнейшие языки мира: русский, английский, китайский, испанский, арабский, немецкий, французский и хинди становятся средствами международного общения. Представители других национальностей и народностей все чаще указывают на один из этих языков как на родной язык.

В. К. Яцунский пришел к выводу, что на восьми крупнейших языках мира в 1961 г. говорило 52, 58% населения планеты, причем увеличение числа людей, говорящих на этих языках, происходит не только в результате

естественного прироста населения данных наций, но и за счет усвоения их языков представителями других наций<sup>2</sup>.

В связи с происходящим процессом интернационализации языков закономерен интерес к этому социальному явлению

1 «Важную роль в утверждении идей марксизма-ленинизма в Киргизии, как и в других национальных республиках Советского Союза, играл и играет перевод (разрядка наша.— В. С.) произведений классиков марксизма-ленинизма с русского на местный, киргизский язык» (А. Алтмышбаев. К истории пропаганды идей марксизма-ленинизма в Киргизии. Изв. АН Киргиз. ССР, серия обществ. наук, т. 3, вып. 1. Фрунзе, 1961, стр. 9-10).

2 См.: В. К. Яценский. Изменение численности говорящих на главнейших языках мира и роль этих языков в общении между народами в XVIII—XX вв. (VII Международный конгресс антропологических и этнографических наук). М., 1964, стр. 6-7.

с 37

со стороны лингвистов, создавших интерлингвистику<sup>1</sup>. Изучение закономерностей процесса сближения языков позволило бы в известных пределах способствовать скорейшей интернационализации языков, а создание общепонятного языка международного общения было бы большим благом. Во всяком случае, потребности мирового общения настоятельно вызывают и вызывают к жизни идеи создания единого мирового языка. Еще 2-й конгресс 1 Интернационала в 1871 г. счел необходимым записать в резолюции: «Конгресс полагает, что всеобщий язык и реформа орфографии были бы всеобщим благодеянием и сильно способствовали бы единению и братству народов»<sup>2</sup>.

Сближение естественных звуковых языков, по всей видимости, должно сопровождаться сближением, письменностей. Поэтому возможно, как полагают некоторые исследователи, создание единого международного алфавита<sup>3</sup>.

Если рассматривать развитие общения со стороны технической и психологической, то здесь можно наблюдать процесс все большего приближения общения на расстоянии и во времени к естественному речевому общению и применение для этих целей все более совершенных технических средств, воспроизводящих на концах линии речь в ее естественном звучании, а также самих коммуникантов с их жестикულიцией и мимикой.

1 См.: В. П. Григорьев. О некоторых вопросах интерлингвистики. ВЯ, 1966, № 1.

2 См.: Э. Дрезен. За всеобщим языком. М., 1928, стр. 122.

3 См.: А. В. Суперанская. Международный алфавит и международная транскрипция. ВЯ, 1958, № 4.

с 38

---

## ОБЩЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (Тезисы Всесоюзного симпозиума 29-31 марта 1973 г.). Л., 1973.

### ПСИХОЛОГИЯ ИНТЕРДИКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Одной из важных особенностей общения является функционирование в социуме (общество, социальная группа и т.д.) некоторой системы коммуникативных правил, содержащих запреты и ограничения, накладываемые на отношения общения членов данного социума. Запрету или ограничению может подлежать общение с определенными категориями лиц, обсуждение возможных тем, использование тех или иных знаков и знаковых систем в качестве средства общения. Последнее может привести к изменениям в системе знаков или в структуре действующих в социуме коммуникативных средств.

Общение, основанное на применении ограничительных правил, образуют особую его разновидность.

Такое общение мы предлагаем назвать **интердиктивным** (от латинского *interdictio* — запрещение). Существование интердиктивного общения определяется социальными причинами, главными из которых являются: а) необходимость в регуляции отношений людей; б) обособление организованных общностей; в) социальная дифференциация.

Интердиктивное общение представляет собой один из действенных механизмов социальной регуляции и управления общественными отношениями. Зарождается оно в первобытном обществе вместе с обособлением этнических коллективов и образованием сложной системы кровнородственных отношений.

Классовое общество, создавая систему классового расслоения и организованных обособлений, порождает конфликтное интердиктивное общение, характерным признаком которого является широкое применение репрессивных норм. Освобождение от засилья конфликтной интердиктивной коммуникации начинается с буржуазного общества, которое вместе с уничтожением сословий и каст разрушает и формальные коммуникативные преграды в отношениях людей, создает предпосылки для развития универсального человеческого общения (К.Маркс). В социалистическом обществе некоторые формы интердиктивного общения сохраняются, главным

образом в неформальной сфере отношений. Они лишены антагонизма, действуют лишь в границах социальной необходимости и не противоречат гуманистической направленности всего социального общения.

Интердиктивное общение можно различать по способу функционирования (формальное и неформальное), по степени категоричности налагаемых запретов (императивные и рекомендательные), по выполняемой социальной функции (репрессивное, религиозное, педагогическое и т.д.).

Общественная и индивидуальная психология существенно зависит от действующей системы интердиктивного общения. Так, дух превосходства, презрение к «чужим», «чувство касты» (И.И.Панаев) порождается антагонизмом классовых общностей, образованием «привилегированных замкнутостей» (К. Маркс) и вытекающей из них жесткой интердиктивной регламентацией общения. Сформированная интердиктивным общением психология исключительности приводит, как правило, к дальнейшей детализации ограничений общения, а иногда доводит их до абсурда, как наблюдается в теократических обществах.

Изучение исторической психологии и духовного стиля эпох невозможно, на наш взгляд, без анализа интердиктивного общения и его норм и психологических особенностей.

с. 150-151

---

## НАУЧНЫЕ ДОКЛАДЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ 1975 ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ № 2

### ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

В последние годы научный интерес к явлениям, которые принято обозначать термином «общение», неизмеримо возрос. К изучению процессов общения людей подключаются представители различных наук: философии, социологии, психологии (в особенности социальной), психолингвистики, истории, искусствознания, педагогики и др. (см. работы А. А. Бодалева, А. А. Брудного, А. Ф. Еремеева, М. С. Кагана, А. Г. Ковалева, Я. Д. Коломинского, И. С. Кона, Е. С. Кузьмина, А.А. Леонтьева, Б. Д. Парыгина, К. К. Платонова, Б. Ф. Поршнева и др.). Причин столь пристального внимания к этой проблеме немало, и важное значение среди них имеют факторы идеологической борьбы, а также возрастающий интерес к психологическим аспектам социальной жизни.

Общение можно отнести к разряду явлений (объектов) особой сложности, в отношении которых справедлива мысль Гегеля, отмеченная В. И. Лениным в конспекте «Науки логики», что «чем богаче определяемый предмет, т. е. чем больше различных сторон представляет он для рассмотрения, тем более различными могут быть выставляемые на основе их определения» (Гегель. Соч., т. I. М.-Л., 1929, стр. 334). Краткие дефиниции не выражают всей глубины содержания сложных объектов, которое может быть раскрыто лишь всесторонним исследованием (ср.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, стр. 634-635; В. И. Ленин. Поли. собр. соч., т. 1, стр. 459). Очевидно, попытки дать краткую и однозначную дефиницию общения заранее обречены на неудачу.

Так, тривиальное представление о человеческом общении как обмене мыслями, словами или попросту — разговоре, беседе, диалоге, явно недостаточно. «Рабочая» дефиниция и кажущаяся понятность и простота самого феномена сыграли в какой-то мере отрицательную роль, повлекли несколько пренебрежительное отношение некоторых исследователей к проблеме общения в целом. Но еще Гегель отмечал, что «то, что известно, еще не есть поэтому *познанное*» (Гегель. Наука логики, т. I. М., 1970, стр. 83). Близкое и понятное оказывается часто самым сложным. Примером тому могут служить сознание и мышление. К подобным явлениям, очевидно, относятся и процессы общения.

Здесь уместно вспомнить, какой интерес к проблеме общения проявляли основоположники марксизма. В «Немецкой идеологии» — совместном труде, в котором Маркс и Энгельс разработали основы исторического материализма, проблема общения заняла значительное место, а категория общения («Verkehr») стала, как известно, одной из центральных. На это могут возразить, что «общение» в «Немецкой идеологии» представляет собой синтезированную категорию, в которой основу содержания составляет еще не сформулированное окончательно понятие производственных отношений и, следовательно, с вычленением такового проблема общения потеряла для Маркса и Энгельса актуальность. Это возражение в скрытом виде содержит в себе сильный контраргумент. В самом деле, почему именно в понятие *общения* было включено пред-

с 49

ставление о материальных общественных отношениях? Почему формирование категории производственных отношений прошло через понятие и проблему общения? Вряд ли это может быть объяснено случайными причинами. Существенно отметить и то обстоятельство, что выделение производственных отношений в самостоятельную категорию отнюдь не сняло в глазах Маркса важности изучения процессов социального общения. Спустя двенадцать лет после написания «Немецкой идеологии» он вновь намеревался рассмотреть «отношения общения» в их связи с производственными отношениями, с формами государства и формами соз-

нения (см.: К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Соч., т. 12, стр. 735; немецкое изд.: К. М а р х. Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie. Verlag für fremdsprachige Literatur. М., 1939, S. 29).

Реально протекающее общение людей представляет собой не только обмен мыслями (информацией), оно включает в себя также процессы взаимопонимания, взаимовлияния, деятельности, будучи связано бесчисленными и прочными нитями с материальными общественными отношениями. В «Немецкой идеологии», на наш взгляд, Маркс и Энгельс синтезировали общение и материальные отношения людей в понятие «форма общения». Этот синтез явился процессом выработки представлений о материальном механизме реализации человеческих отношений. Общение рассматривалось ими как социальная форма актуализации глубинных, скрытых от непосредственного наблюдения материальных отношений, как их «человеческое» проявление. Выработка материалистических взглядов на общественную жизнь не могла миновать отношений общения (подробнее см.: В. М. С о к о в н и н. О природе человеческого общения (опыт философского анализа). Фрунзе, 1974, стр. 70-84; А. Г. Щ е л к и н. К. Маркс о диалектике социального общения. В сб.: «Вопросы философии и социологии», вып. IV. Л., 1972).

Общение можно рассматривать также как важное средство социальной адаптации, как компонент любой совместно исполняемой деятельности людей (см.: В. Х о л л и ч е р. Коммуникация, гоминизация и гуманизация. В кн.: «Проблемы философии и методологии современного естествознания». М., 1973); как способ функционирования общественного сознания или как процесс дополнительного взаимодействия интеллектов и культур, лежащий в основе адекватного отражения действительности человечеством (см.: Э. Д. Ш у к у р о в. Концепция дополнительности и некоторые проблемы интерсубъективности. «Известия АН Кирг. ССР», 1970, № 4); наконец, общение может быть рассмотрено как особый вид деятельности, представляющий в ее развитых формах определенную человеческую потребность. Сводить общение к простому психологическому взаимодействию или диалогу было бы, по-видимому, заведомым упрощением (см.: Б. Д. П а р ы г и н. Основы социально-психологической теории. М., 1971, стр. 177-178; М. С. К а г а н. Человеческая деятельность (опыт системного анализа). М., 1974, стр. 80-90).

Имея в виду сложность феномена общения, мы сознательно ограничиваем анализ небольшим, но, как представляется, существенно важным кругом вопросов, которые отражают по преимуществу социологический аспект данной проблемы.

Первостепенная роль общения для человека и общества вовсе не означает, что мы имеем дело с неким всеобщим «принципом», из которого следует исходить в познании общественной жизни. По-видимому, было бы неверно преувеличивать роль коммуникативных процессов (равно как и преуменьшать ее) и утверждать вслед за Дж. Дьюи, что общество и есть коммуникация (общение). Общение, конечно, не является определяющим признаком общества, но оно представляет собой важный процесс превращения социальных отношений из потенциальной формы в форму реального бытия, в форму деятельности общественных индивидов. Оно превращает общественный экономический «скелет» в

с 50

живой организм, в совокупность человеческих отношений. В этом смысле можно, на наш взгляд, говорить о человеке как *социально-коммуникативном* существе, в природе которого коммуникативное качество является одним из определяющих. По мысли Б. Г. Ананьева, первичными чертами личности необходимо считать именно коммуникативные, которые являются «*внутренним* основанием для образования других характерологических свойств (интеллектуальных, волевых, эмоционально-мотивационных)» (Б. Г. А н а н ь е в. Человек как предмет познания. Л., 1968, стр. 314). Очевидно, одним из базисных качеств, со становлением которых начинается человеческая личность, является «коммуникабельность», понимаемая не только как овладение речью, но как вся совокупность навыков, характеризующих связь одной личности с другими, и умение реализовать эту связь наилучшим способом.

Идея о коммуникативном качестве личности не противоречит марксистскому пониманию человека, а, напротив, развивает его. Она, по сути, заложена в Марксовом определении сущности человека как «совокупности всех общественных отношений». В самом деле, «наполнение» человека общественными отношениями, по всей вероятности, должно происходить благодаря тому же механизму, который реализует эти общественные отношения, и он не может быть ничем иным, как деятельностью самого человека. Другими словами, если справедливо, что общественные отношения становятся реальностью только в процессе отношения общения и коммуникативной *деятельности*, то верна будет и мысль, что через посредство деятельности общения человек «впитывает» в себя «совокупность всех общественных отношений», формируется как личность определенного исторического типа. Таким образом социализует человека система «общественные отношения—общение». Как верно замечает Л. М. Архангельский, «широта и многоплановость общения обуславливает степень интериоризации личностью совокупности всех общественных отношений» (Л. М. А р х а н г е л ь с к и й. О соотношении некоторых смежных социологических категорий. «Вопросы социологии, социальной психологии и этики», вып. 5. Свердловск, 1972, стр. 4).

Каков же механизм самого общения, реализующий его социализаторские функции?

При рассуждении о роли общения в социальной жизни нередко высказывается мысль, что общение является фактором *организации* коллективной деятельности людей. Л. В. Петров высказался даже абсолютно

категорично в том смысле, что общение (коммуникация) лежит в основе «создания и сохранения единства некоторой человеческой общности», «единения общественных сил» (Л. В. Петров. Проблема термина и понятия «массовая коммуникация». Материалы научного семинара «Семиотика средств массовой коммуникации», в двух частях. Часть I. М., 1973, стр. 47). Вряд ли с этой мыслью можно согласиться. Достаточно напомнить, что процессы «разъединения» общественных сил не в меньшей степени связаны с общением — с дезорганизующим, дезинформирующим общением, столь характерным, в частности, для современного буржуазного общества. Поэтому утверждение об организующей функции общения может восприниматься как достаточно верное с одним существенным добавлением — фактором организации, упорядоченности совместных видов деятельности или человеческих общностей коммуникация может быть лишь тогда, когда сама достаточно организована, управляема.

Именно такой и является социальная коммуникация во все исторические эпохи (что зачастую упускается из виду при ее исследовании). Общение представляет собой не абсолютно свободный обмен информацией и неограниченность способов и форм влияний людей друг на друга, а упорядоченный, фиксированный и социально контролируемый процесс.

с 51

Оно влияет на организацию общественных отношений в той мере, в какой само организовано обществом. Этот вывод не очевиден и вместе с тем принципиален, так как позволяет раскрыть социальную сущность общения с позиций потребностей общества и его экономических закономерностей. Остановимся на нем подробнее.

Общество, представляя собой систему особо высокой сложности, как и все системы этого порядка, подчиняется необходимости коммуникации и информации. В настоящее время можно считать доказанным, что самоорганизация системы возможна лишь при наличии таких коммуникативных процессов, которые приводят к полезной циркуляции информации, к ее возрастанию, удержанию, передаче и использованию в управляющих блоках. Эти процессы уничтожают разнообразие и неопределенность, ведут к снижению энтропии системы, к ее организации (см.: Ст. В и р. Кибернетика и управление производством. М., 1965, стр. 67). Коммуникативные процессы, приводящие к самоорганизации, должны, следовательно, обладать качеством продуктивности. Под *продуктивной коммуникацией* (общением) мы будем понимать коммуникацию, результатом которой является получение определенного полезного для системы продукта в виде новой информации, действия, решения и т. п. Непродуктивная коммуникация в принципе бесполезна для системы. Продуктивная, напротив, включается в механизмы приспособления. Она должна при этом обладать определенными свойствами, которые детерминируются функциями системы. Сохранить себя, продолжить свое существование может только такая система, множество разнообразных подсистем и элементов которой гибко приспосабливается к «возмущениям» извне и изнутри и образует динамичную устойчивую структуру, способную к изменению и совершенствованию. Для такого приспособления необходимо, как полагает У. Росс Эшби, *ограничение свободы* поведения элементов (см.: У. Росс Эшби и. Конструкция мозга. М., 1964, стр. 98; его же. Принципы самоорганизации. В кн.: «Принципы самоорганизации». М., 1966, стр. 316-317; ср.: Б. С. Укр а и н ц е в. Самоуправляемые системы и причинность. М., 1972, стр. 205). По мере возрастания уровня организации это требование усиливается и образуется все большее число ограничений, выбор становится все более целесообразным! (см.: Г. Ферстер. О самоорганизующихся системах и их окружении. В кн.: «Самоорганизующиеся системы». М., 1964, стр. 121-122). Таким образом формируется структура ограничений, дополняющих друг друга и приводящих к упорядоченной регламентации коммуникативных «поступков». Другими словами, создаются нормы коммуникации, содержанием которых становятся заданные функциями системы ограничения, накладываемые на поведение элементов. *Нормативная коммуникация*, иначе говоря, регламентируемая нормами-ограничениями, и является той основной продуктивной формой коммуникации, которая участвует в процессах самоорганизации системы.

Г. Ферстер отмечает также такую особенность системной организации, как наличие избыточной структуры, позволяющей созидать высший порядок из порядка низшего уровня (см.; там же, стр. 122-123; см. также: У. Мак-Каллок. Надежность биологических систем. В кн.: «Самоорганизующиеся системы». М., 1964, стр. 359). Но структура, вообще говоря, и есть система ограничений (ср.: Г. Глисон. Введение в дескриптивную лингвистику. М., 1939, стр. 365). Признаком избыточности структуры должна являться, следовательно, и избыточность ограничений. Это означает, в частности, что норма, понимаемая как полезное для системы ограничение поведения элементов, должна быть избыточной, ее границы должны быть несколько большими, чем это требуется для организации системы. Система в целом может быть описана меньшим числом норм, чем их реально функционирует. Нормативность коммуникации, таким образом, всегда избыточна.

с 52

Сказанное не означает, что системные принципы и понятия в полной мере приложимы к общению. Для такой экстраполяции материала еще недостаточно. Тем не менее, основной вывод, что нормы общения порождаются потребностью продуктивного функционирования элементов и частей общественной системы, на

наш взгляд, бесспорен. Общение, способствующее организации общественной жизни, должно быть с необходимостью наделено качеством нормативности, должно быть регламентировано.

В сфере коммуникации в первую очередь формируются нормы-принципы,<sup>1</sup> выражающие объективную потребность именно данного способа коммуникативного поведения, реализующие потенциальные возможности организации общества в сложившихся исторических условиях. Эти нормы могут не принимать четко выраженной формы, так как они заложены в содержании поступков, во всей системе поведения. Коллективность, равенство, постоянное стремление к общественно полезной коммуникации представляют собой нормы-принципы первобытного общения, они выражают запросы общинного способа производства. Напротив, авторитарность, скрытность, конфликтность в общении детерминируются неравным экономическим положением людей в эксплуататорских общественных системах.

Норма-принцип дополняется и конкретизируется в детализующих нормах, которые реализуют ее сущность для разнообразных коммуникативных ситуаций. Многие из них являются каузальными. Все вместе они образуют нормативную структуру коммуникации, относительно самостоятельную, оказывающую обратное влияние на развитие породивших ее общественных отношений.

В процессе формирования норм общения, по-видимому, немалая роль принадлежит закону наименьших Либиха, все чаще признаваемому одним из общих законов природы (см.: А. А. М а л и н о в с к и й. Общие вопросы строения систем и их значение для биологии. В кн.: «Проблемы методологии системного исследования». М., 1970, стр. 163-164; А. Л. Т а х т а д ж я н. Тектология: история и проблемы. «Системные исследования». М., 1971, стр. 245-246). Согласно этому закону в системе укрепляются те места (узлы, блоки, связи и т. д.), которые наиболее важны для ее существования и в то же время являются наименее прочными. Укрепление таких слабых звеньев достигается за счет жестких и избыточных детализованных норм, реализуется повышенной регламентацией.

В первобытном обществе для стабилизации системы кровнородственных отношений большое значение имела половозрастная коммуникация, в особенности сексуальная. Эта коммуникация подвергалась подробнейшей регламентации и непрестанному контролю, ибо нарушение ее влекло бы за собой крушение всей организации родовой общины. Общество было разделено на категории (классы) лиц, каждое из которых знало предписываемую форму общения друг с другом. Л. Я. Штернберг, описывая общение у гиляков, отметил, что у них было строго нормализовано общение между полами, пресекалась фамиллярность между близкими родственниками, а некоторым категориям лиц запрещалось любое общение друг с другом (см.: Л. Я. Ш т е р н б е р г. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии. Л., 1936, стр. 26-31, 75-79, 96-98 и др.). Эта особенность в общении первобытных племен отмечалась многими этнографами. В сословном и кастовом обществе избыточная нормативность устанавливалась по границам соприкосновений социальных

<sup>1</sup> Мы не касаемся здесь сложной проблемы формирования и действия социальных норм, функционирующих в других сферах общественной жизни. Истоки их, очевидно, те же, но актуализация — иная (см.: Л. М. А р х а н г е л ь с к и й. Коммунистические нравственные нормы и их становление. «Философские науки», 1967, № 3; С. С. А л е к с е е в. Социальная ценность права в социалистическом обществе. М., 1971, стр. 72-89; Е. М. П е н ь к о в. Социальные нормы — регуляторы поведения личности. М., 1972 и др.).

классовых обособлений. В частности, многочисленные запретные нормы пресекали возможность свободного общения между высшими и низшими социальными группами, реализовали экономическую дифференциацию.

В целом в общественной системе коммуникация укрепляется в ее особо опасных возможностях деорганизации блоках. Не потому ли так подробно регламентировано общение в армии, в дипломатии, в уголовном, гражданском и административном процессе? Все эти области общения могут быть отнесены к экстремальным, требующим надежного управления и контроля со стороны общества.

Подробной регламентации подлежит и так называемое конфликтное общение. Социальное управление конфликтами в классовом обществе осуществляется таким образом, чтобы в выигрыше оказывались господствующие общественные группы. Так, в Древнем Риме для роспуска народных собраний при неблагоприятных ситуациях сенатское сословие часто использовало право авгура (истолкователя знамений) признавать знамение неблагоприятным и произносить формулу «*Alio die!*» («В другой день!»), отменяющую собрание.

Одним из способов регуляции социальных отношений, в том числе конфликтных, является нормативное *документированное* общение. Угроза разорвать, исказить суть отношения, всегда реальная в классовом антагонистическом обществе, приводит к возникновению документированной коммуникации. Документ (юридический, деловой), т. е. надежный знаковый текст, выполняемый по установленной форме и закрепляющий информацию о содержании отношения индивидов, становится средством оптимизации социального общения, одним из тех нормативных средств, без которых регулирующая функция общения в классовом обществе невозможна. Официальные заявления, договоры, иски, деловые письма, поручения и т. д. направляют коммуникативные поступки людей по выгодному господствующим классам пути, делают их поведение регулируемым и надзираемым.

Документу придаются функции дозволенной обществом агрессии и защиты во взаимоотношениях граждан. Так, путь общения с компетентными органами и лицами по поводу нарушенного права для граждан наиболее эффективен. Стороны наделяются определенными формальными обязанностями, исполнение кото-



рых в процессе коммуникации предписывается государством. Документ в этом процессе позволяет четко фиксировать линию поведения всех участвующих в конфликте лиц и тем самым управлять отношением.

Одной из особенностей человеческого общения, выражающих его нормативную природу, является широкое распространение различных социальных ограничений и барьеров, искусственно сужающих сферу коммуникативного взаимодействия индивидов и их групп. Эти ограничения могут выступать в виде запрета общения с некоторыми категориями лиц или обсуждения определенных тем, противоречащих идеологии группы, в предписании по возможности избегать в процессе социальной коммуникации тех или иных лиц. Такое общение мы предлагаем выделить в особую разновидность и назвать его *интердиктивным* (от лат. *interdictio* — запрещение).

Интердиктивная форма общения относится к тем общественным установлениям, которые, выполняя функции социальной регуляции, стабилизируют господствующие экономические отношения. Функционирование интердиктивного общения прямо вытекает из процессов социальной дифференциации и образования социальных обособлений. Необходимо заметить, что именно в пределах интердиктивной коммуникации чаще всего встречаются нерациональные, а иногда и абсурдные, детализующие нормы, которые осложняют оптимальную организацию социума и могут способствовать консервации общественных отношений. В качестве примера можно привести конфуцианский Китай и кастовую Индию,

54

где интердиктивные формы общения были особенно распространены. Нормотворческая деятельность в области стратификации общения в большей степени подвержена субъективным влияниям, так как прямо выражает и закрепляет интересы тех или иных социальных групп. Эксплуататорские группы стремятся *обозначить* свое привилегированное социальное положение, поставить себя в более выгодную по сравнению с другими позицию и в системе общения. При этом наблюдается закономерность, согласно которой, чем замкнутее господствующая группа, тем более жесткие интердиктивы она создает, отгораживая своих членов от любых влияний других групп.

Интердиктивные нормы могут регулировать форму общения (например, запрещение фамильярности в разговоре), предмет общения (запрет обсуждать цели и задачи тайного союза с нечленами союза), сферу общения (например, запрет общаться с изгоями, чужестранцами, иноверцами и т. п.), применение в качестве средства общения знаков и знаковых систем (может изобретаться тайный язык, запрещаться употребление тех или иных слов и выражений и т. д.). Разумеется, наиболее важное регулятивное значение имеют санкционированные государством интердиктивы. Именно с их помощью достигается межклассовая регуляция поведения людей, именно они закрепляют различие индивидов в экономическом и социальном положении, перенося его в сферу общения, т. е. реализуя это различие.

Действие интердиктивных норм отражается на формировании общественной психологии. Так, представителям высших, привилегированных сословий присущ «дух касты», презрение к «низшим», ощущение исключительности, избранности. Эта психология порождается интердиктивными нормами и реализуется в общении.

Победа буржуазии приводит к уничтожению сословного деления и сословных привилегий. Вместе с ними уничтожается и институциональная система интердиктивного общения. Однако они полностью не исчезают, так как в своей неофициальной форме выгодны буржуазии (например, некоторые национальные, расовые, религиозные и т. п. интердиктивы). Лишь в социалистическом обществе классовые интердиктивные нормы, создающие барьеры в социальном общении, исчезают полностью, общение людей становится по-настоящему гуманным, универсальным.

Изначальный характер нормативности для коммуникативных процессов проявляется, в частности, в том, что она распространяется даже на такую, казалось бы, «свободную» от социальных влияний область общения, какой представляется внутреннее общение личности. Это и понятно, если учесть, что сделать своих членов ортодоксальными, соответствующими себе общество может, лишь подчинив их внутренний мир господствующему общественному сознанию.

Социальная ориентация личности реализуется через осознание своего Я, его места и роли в окружающей среде. В центре актуализации развитой личности лежит способность Я, его самосознания оценивать социальные связи и нормы и формировать отношение к ним. Такое самосознание неотделимо от процессов, которые можно назвать внутренним общением (интракоммуникацией). Внутреннее общение включает в себя проигрывание реальных и воображаемых ролей «про себя», анализ прошедших и настоящих конфликтов, диалог с самим собой, планирование внешнего коммуникативного поведения и т. д. В основе внутреннего общения находятся, по-видимому, процесс разделения Я на Я-актуальное и Я-условное и коммуникация между ними при ведущей роли Я-актуального (ср.: А. Н. Ш о г а м. Проблема сознания и психологическая модель личности. В кн.: «Проблемы сознания (материалы симпозиума)». М., 1966, стр. 203). В норме сознание постоянно фиксирует преобладание актуального Я над условным, что позволяет безболезненно для психики осуществлять даже подмену первого вторым. Так происходит, на-

с 55

пример, в мечтаниях, когда фантастическое условное Я занимает место эмпирического актуального Я.

В классовом обществе эксплуататорские группы всегда стремились формировать ограниченное актуальное Я, выбор которым условных Я и операции над ними были бы жестко определены господствующими нормами и подвергались бы надзору. С этой целью вырабатываются ложные коллективные требования-ожидания, иллюзорные идеалы, формируется так называемый «здравый смысл», ограничивающий оценки и мышление индивида рамками распространенных предрассудков (см.: Г е л ь. Соч., т. X. М., 1932, стр. 29). Религия, в частности, ограничивает актуальное Я личности в выборе тем внутреннего диалога и форм его осуществления. Христианская церковь достигает эффективности контроля над внутренним миром верующего, формируя ядро его интракоммуникации. Она вкладывает в сознание верующего созданный ею субъект общения — бога, наделенного качеством «вездесущести», регламентирует тему диалога, ограничивая его кругом религиозных догматов, вручает личности верующего в качестве средства общения отредактированные ею формулы молитв, покаяний, исповеди и т. д.

Несколько иной путь регламентации внутреннего общения был избран конфуцианской системой. Здесь внутренние процессы контролировались священным ритуалом: «то, что не соответствует ритуалу, нельзя слушать; то, что не соответствует ритуалу, нельзя говорить» («Древнекитайская философия», т. I. М., 1972, стр. 159). Этот конфуцианский принцип становился в Древнем Китае всеобщим принципом внешнего и внутреннего общения.

Тард был прав, высказывая в свое время мысль о том, что индивидуальная логика во многом зависит от нормативной формы соединения социальной жизни с внутренним миром личности (см.: Г. Т а р д. Социальная логика. СПб, 1901, стр. 95, 100-101).

Нормативность распространяется и на использование знаков и знаковых систем в качестве средств общения. Влияние это испытывает в первую очередь важнейшее средство человеческого общения — естественный язык слов. Национальный язык в классовом обществе делится на подсистемы, обслуживающие разные социальные слои. При этом подсистемы могут настолько различаться, что возникают трудности во взаимопонимании. Так, в средневековой Франции, как правильно подметил П. Лафарг, существование особого аристократического языка весьма затрудняло понимание между представителями дворянского и низших сословий (см.: П. Лафарг. Литературно-критические статьи. М., 1936, стр. 61). Характерно влияние нормативного общения на возникновение кастовых диалектов. Можно согласиться с В. М. Жирмунским, что «существование социальных диалектов порождается в конечном счете классовой дифференциацией общества» (В. М. Ж и р м у н с к и й. Проблема социальной дифференциации языка. В кн.: «Язык и общество». М., 1968, стр. 32). Очевидно, крайней формой социальной дифференциации знаковых коммуникативных систем является создание искусственных тайных языков, обслуживающих только членов данной общности-обособления (кастовые, профессиональные, жреческие и т. п. языки, языки тайных союзов и т. д.).

Нормативность общения, особенно интердиктивного, находит выражение также в употреблении различного рода социальных меток и знаков, функций которых является предупреждение об общественном положении данного лица и рекомендуемой форме обращения к нему. Это знаки сословной, политической, профессиональной, дипломатической и т. д. принадлежности, отношения данного индивида к тому или иному обществу или союзу, выполнения определенных общественных функций и т. п. Очень большую роль играли такие знаки в рабовладельческом и феодальном обществе.

с 56

Специфическим нормативным средством, на которое хотелось бы обратить внимание исследователей, являются коммуникативные речевые формулы, роль которых в общении до сих пор почти не изучалась. В речевых формулах, по-видимому, с особой подчеркнутостью проявляется интеракционная функция речи, ее свойство служить средством влияния на поведение людей. Для ранних ступеней общественного развития формулярный вид речи был, как свидетельствует этнографический материал, очень распространенным. Но и общение современного человека включает в себя применение речевых формул различного характера.

Интересны факты применения магических и мифологических формул у первобытных народов. Как отмечал Л. Леви-Брюль, у некоторых племен австралийцев на обрядах корробори распевали целый ряд песен, язык которых «был совершенно неизвестен исполнителям». Воспроизводились они с абсолютной точностью. То же самое наблюдалось у североамериканских индейцев, у которых существовали «заклинания священного характера, передававшиеся из поколения в поколение, которых не понимали ни священнослужители, ни аудитория» (Л. Л е в и-Б р ю л ь. Первобытное мышление. М., 1930, стр. 74-75).

Наибольшее распространение в общении получают краткие речевые формулы. Можно сказать, что они пронизывают общение от обыденных бытовых ситуаций до сферы идеологии. Речевые формулы можно рассматривать как своеобразные *социальные эвристики*, если понимать под «эвристикой вообще любой способ сокращения поиска решения, способ сокращения перебора вероятных вариантов, сокращения выбора» (А. А. Б р у д н ы й. Значение слова и психология противопоставлений. В сб.: «Семантическая структура слова». М., 1971, стр. 22). К числу эвристик принадлежит, как нам представляется, не только способ использовать слова семантически правильно, но и способ правильной прагматики высказываний, выбор того или иного высказывания в данном социальном контексте. Формула заключает в себе модель рекомендованного обществом речевого влияния в инвариантных коммуникативных ситуациях и провоцируемых ею социальных поступках. Это хорошо иллюстрируется применением судебных и политических формул в Древнем Риме.

Очень рельефно эвристическая функция формулы выступает в действии формул самоубийства. Последняя в отчетливо выраженном виде была представлена в прошлом у чукчей. Добровольная смерть была у них обычным явлением, соответствовавшим их представлениям о загробной жизни как рае для ушедших туда по своей воле. Человек, пожелавший умереть, произносил формулу «Давайте биться!» или — «Теперь я стал для тебя диким оленем». После произнесения формулы отказ от намерения был невозможен, следовали приготовления к самоубийству и особый ритуал самоубийства (см.: В. Г. Б о г о р а з-Т а н. Чукчи, ч. 1. Л., 1934, стр. 108-109).

В нормативной ситуации с применением формулы индивидуальный выбор речевого поведения, вообще говоря, возможен, но он как бы заранее проделан за индивида, опробован и рекомендуется социумом. Продуцирование формулы и реакции на нее представляют собой своеобразный ритуал, регулирующий поведение людей в повторяющихся либо особо значимых ситуациях. К первому виду можно отнести, например, приветствия при встрече знакомых.

Те несколько аспектов нормативного общения, которые были рассмотрены в данной статье, являются, собственно говоря, философско-социологическими. Их анализ показывает важность проблемы нормативного общения и необходимость ее комплексного исследования.

с 57

---

Из книги:

## О ПРИРОДЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.

Опыт философского анализа 2-е издание. Фрунзе. МЕКТЕП. 1974, с 117-134

### ИНТЕРДИКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

Одной из особенностей человеческого общения, выражающих его нормативную природу, является широкое распространение различных социальных ограничений, искусственно сужающих сферу общения отдельных индивидов и их групп. Эти ограничения могут выражаться в запрете

с 117

общения с определенными категориями лиц, обсуждения некоторых тем, в предписании избегания — полного или частичного — тех или иных лиц. Такое общение мы предлагаем выделить в особую разновидность и назвать его *и н т е р д и к т и в н ы м* (от латинского *interdictio* — запрещение). Интердиктивная регламентация опирается на действие комплекса официально принятых норм, предписывающих поведение индивидов в тех или иных коммуникативных ситуациях. Многие из этих норм закрепляются в психологии членов общества длительным повторением регламентируемых ими ситуаций, а также заключенными в них санкциями, и становятся факторами социальной психологии. Навряд ли здравый смысл подсказал бы избегание в процессе повседневного общения белым американцем своего соотечественника — негра. Тем не менее психология американского обывателя, воспитанного насажденным господствующим классом интердиктивами общения, такова, что многие отвергающие политику дискриминации белые вступают в общение с неграми весьма неохотно. Во всяком случае в США распространено стремление избегать коммуникативных ситуаций, в которых возможно участие негра. Контрасты, создаваемые действием интердиктивов общения, можно наблюдать и в современной Индии где до сих пор кастовая изоляция приводит к избеганию одних лиц другими. Брахмана и в демократической Индии трудно заставить общаться с «неприкасаемыми» (а их в Индии около 50 миллионов!)<sup>1</sup>.

Наиболее существенной чертой интердиктивного общения является избегание индивидом в процессе коммуникации некоторых лиц или полное исключение из его сферы общения целых классов людей. Разумеется, это лишь общая черта и дело обстоит гораздо сложнее, ибо многие интердиктивы диаметрально противоположны по духу, хотя и сходны по форме. Например, изгнание за пределы первобытной общины члена ее, нарушившего обычай, далеко не одно и то же, что ритуальное изгнание из общины юношей при обряде инициации. Здесь тождественна лишь форма, содержание же абсолютно противоположно. Именно социальная цель (функцио-

1 Д. З б а в и т е л. Касты. В кн.: «Боги, брахманы, люди. Четыре тысячи лет индуизма». М., «Наука», 1969, стр. 334.

с 118

нальный инвариант) определяет содержание интердиктивного общения. В этом смысле формы интердиктивов выполняют роль средства этой цели.

Интердиктивное общение носит абсолютно социальный характер. Отдельный индивид не может создавать предписаний, запрещающих какое-либо общение. Нормы интердиктивного общения относятся к тем не-

обходимым социальным институтам, функционирование которых упорядочивает поведение людей и стабилизирует общественный строй. Однако нужно заметить, что в пределах интердиктивного общения встречается также много неразумных, а иногда и абсурдных, норм, ибо здесь нормотворческая деятельность особенно подвержена субъективным влияниям.

Если в первобытном обществе система табу претерпевает стремление к подробной иррациональной детализации вследствие того, что первобытный человек старается «оградить всякое разумное с его точки зрения религиозное правило или запрет целым рядом параллельных запретов в областях совершенно индифферентных, руководствуясь либо простой аналогией с основным запретом, либо желанием оградить основной запрет от самой даже отдаленной возможности нарушения»<sup>1</sup>, то в классовом обществе это диктуется потребностями социальной стратификации и господства эксплуататорских социальных групп. Господствующие группировки стремятся обозначить свое господство. С этой целью они изобретают всевозможные коммуникативные привилегии для себя и ограничения для других. В этих социальных условиях у других, неэксплуататорских групп людей возникает стремление создавать собственные интердиктивы. Абсурдность многих интердиктивных норм хорошо видна на примере скрупулезно детализованного общения в кастовых и теократических обществах. Так, у полинезийцев запрещалось на длительное время общение с человеком, который участвовал в похоронах. Полнейшей изоляции подлежали вожди и высшие жрецы, все, чего они касались, превращалось в абсолютное «табу»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Л. Я. Штернберг. Первобытная религия в свете этнографии. Л., 1936, стр. 186.

<sup>2</sup> См.: Дж. Дж. Фрэзер. Указ. работа, стр. 235–238; Л. Я. Штернберг. Первобытная религия в свете этнографии, стр. 186–187.

Функционирование интердиктивного общения неразрывно связано с процессами социальной дифференциации человеческих коллективов, с образованием различного рода организованных социальных обособлений.

В общественной структурной иерархии существование человеческих общностей является абсолютно необходимым. Но любая общность, образованная в пределах общественной системы, представляет собой также и обособление. К. Маркс отмечал эту особенность человеческих отношений в словах о том, что человек такое животное, которое только в обществе и может обособляться<sup>1</sup>. Социальное обособление может происходить только через общность. С другой стороны общность может реализоваться только благодаря обособлению одной группы людей от всех других. Без обособления любая общность теряет смысл.

Факт обособления организованной общности находит свое отражение в психологии людей. Члены общностей, как правило, противопоставляют себя иным людям и их объединениям, консолидируются как «мы», все другие становятся для них «они», не такие как «мы»<sup>2</sup>. Так, процесс становления человеческих родовых коллективов был связан с осознанием обособленности родовой общины, с осознанием всеми ее членами единства «мы». Слово для обозначения этого «мы» очень часто было синонимом человека. Другие, не такие как «мы», были в то же время и не люди. Проф. Г. Неверман свидетельствует, что люди племени маринд-аним (Новая Гвинея) «сами себя называют аним-ха, т. е. настоящими людьми. Это означает, что все остальные люди являются существами второго сорта и вообще не заслуживают звания людей. С ними можно обращаться как угодно, потому что нравственные законы на них не распространяются»<sup>3</sup>.

Таким образом, можно заключить, что обособление — это оборотная сторона общности, границы общности, форма ее консолидации. Поэтому общность и невозможно адекватно определить, не включая в число ее существенных признаков обособление. Так и делает, например,

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 12, стр. 710.

<sup>2</sup> См. подробнее: Б. Ф. Поршнев. Социальная психология и история.

<sup>3</sup> Сыны Дехебая. стр. 26; Ср.: Йене Бьерре. Затерянный мир Калахари. М., 1964, стр. 86.

Ян Щепаньский, включая в число основных определяющих признаков общности «принцип обособления»<sup>1</sup>. Имплитно содержится этот признак и в определении общности, предложенном Б. Ф. Поршневым, который определяет ее как «группу людей, объединенных устойчивыми социальными признаками...»<sup>2</sup>. Группа людей — не все люди, и объединение их по особым признакам означает исключение всех, кто ими не обладает.

Конечно, не все общности представляют собой резкие обособления. Такие из них, как толпа, публика театра и т. п. являются настолько мимолетными, ситуативными, что обособление их лишь потенциально и не осознается их участниками. Неоформленное сколько-нибудь четко обособление таких общностей и есть условие их мимолетности, аморфности. Разумеется, подобные общности не создают стабильного интердиктивного общения — не успев возникнуть, интердиктивы тут же исчезают. В очереди покупателей могут возникнуть антагонизмы по отношению ко вновь подходящим, но они выливаются разве что в возгласы недовольства.

Важнейшую роль в жизни общества играют общности, которые носят название социальных групп. Под социальной группой можно понимать «определенное число лиц (не меньше трех), связанных системой отношений, регулируемых институтами, обладающих определенными общими ценностями и отделенных от других общностей определенным принципом обособления»<sup>3</sup>. К социальным группам относятся классы, социальные прослойки, сословия, касты, нации, политические партии, производственные коллективы и т. д. В классовом антагонистическом обществе многие из социальных групп становятся настолько резко обособленными, что образуют «привилегированные замкнутости»<sup>4</sup>.

Важной причиной порождения интердиктивного общения как раз и является принцип обособления организ-

1. Ян Щепаньский. Элементарные понятия социологии, стр. 118.

<sup>2</sup> Б. Ф. Поршнев. Социальная психология и история, стр. 179; см. также: Б. Д. Парыгин. Указ. работа, стр. 183.

<sup>3</sup> Ян Щепаньский. Элементарные понятия социологии, стр. 118. Ср.: Т. В. Осипов. Социология как наука. «Социологические исследования», вып. 2. М., «Наука», 1968, стр. 55.

<sup>4</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 2, стр. 129.

с 121

зованных социальных групп. Члены таких групп (как и сами группы) находятся в структуре общества и вынуждены вступать во взаимоотношения с другими людьми, не являющимися членами данной общности. Поэтому, вообще говоря, общность можно рассматривать как определенное общественное отношение. Это отношение проявляется как отношение к другим, к окружающему социальному миру. Следовательно, оно, как и все человеческие отношения, заключающие элемент психологической связи, является коммуникативным, принимает форму отношений общения. Выделение и консолидация социальной группы выражается в первую очередь в определении формы коммуникации с не-членами группы и правил общения внутри группы. Ясно, что такая группа людей, как нелегальный политический союз, не может позволить своим членам обсуждение с не-членами союза задач и целей своей организации, способов ее деятельности и т. д. Поэтому естественно, что первым же документом, принятым тайной директорией общественного спасения Бабефа, были определены ее цели, функции, задачи, структура и приняты предписания в отношении форм поведения ее членов, направленных на сохранение тайны деятельности директории. С этой целью была создана особая структура общения через агентов-посредников с четким описанием их функций, вплоть до предмета и способов общения с гражданами, вовлеченными в Союз<sup>1</sup>. Члены тайного легального союза в отличие от нелегального могут детализировать интердиктивы и в другом отношении — они могут ограничить сферу общения своих членов, налагая запреты на общение их с определенными категориями лиц (ср. запреты общаться с женщинами у некоторых тайных мужских союзов первобытных народов). Классовые обособления создавали нормы, ограничивающие общение представителей высших и низших сословий. Варна брахманов в древней Индии налагала абсолютный запрет на общение брахмана с варной «неприкасаемых», и этот интердиктив действовал около двух тысяч лет и до сих пор не исчез из практики общения индийцев. Наблюдается закономерность, согласно которой чем экспансивнее, замкну-

1 См.: Ф. Буонарроти. Заговор во имя равенства, т. 1, М.-Л., 194

с 122

тее группа, чем противоположнее ее интересы общесоциальным, тем более жесткие интердиктивные нормы общения она создает, тем абсурднее, с точки зрения здравого смысла, становится интердиктивная регламентация коммуникативных поступков. Ограничения общения становятся императивными, изобретаются незнакомые другим людям тайные языки и т. п.

Немаловажной причиной существования интердиктивных норм являются факторы идеологии, особенно религиозной, воспитания, наказаний, контроля за поведением людей и т. д.

Обширную область интердиктивного общения можно разделить на несколько разновидностей. Прежде всего следует различать институциональное и стихийно складывающееся, неинституциональное интердиктивное общение. Для первого характерно существование официально принимаемых компетентными общественными органами (совет племени, государственные органы, руководящий орган политического союза и т. д.) коммуникативных интердиктивов, нарушение которых влечёт за собой наказание (от осуждения общественным мнением до уголовного наказания). Интердиктивные ограничения могут касаться как отдельных лиц, так и общностей (на Потсдамской конференции было принято решение, согласно которому немецкому народу запрещалось пропагандировать фашистские идеи). В противоположность институциональному неинституциональное интердиктивное общение складывается стихийно и его нормы облекаются в форму привычки, обычая, ритуала. Между этими разновидностями общения существует взаимосвязь. Некоторые институциональные интердиктивы могут со временем стать неинституциональными, перейти в план общественной (психологии). Так, в первобытном обществе институциональные решения совета рода или племени относительно коммуникативного поведения членов коллектива в ходе длительного исполнения становились естественной формой коммуникативных отношений, превращались в привычку, и уже никто не помнил происхождения этих норм, считалось, что они даны мифологическим предком.

Первыми институциональными нормами в истории были экзогамные коммуникативные обычаи первобытных народов. Строго соблюдаемые и испытывающие неустанный социальный контроль экзогамные нормы предписывали

с 123

вали особые формы коммуникативного поведения каждому взрослому члену общины. В рамках экзогамных правил поведения большую роль играли интердиктивные запреты и ограничения. Из них основными были нормы (табу), ограничивавшие общение между кровными родственниками и свойственниками разных степеней. Например, строго запрещалось общение между зятем и тещей, вплоть до того, что у некоторых народов им нельзя было даже смотреть друг на друга<sup>1</sup>. Жесткими были ограничения, накладываемые на общение братьев и сестер и т. д.<sup>2</sup>

В рабовладельческом и феодальном обществе институциональными были большинство сословных, кастовый и религиозных запретов, исключавших из сферы общения индивида громадные классы людей. Институциональное интердиктивное общение является составной частью процессуального общения в уголовном и гражданском судопроизводстве, политического, партийного и т. п. общения.

Институциональные интердиктивные нормы могут распространяться на форму общения (например, у гиляков, как свидетельствует Л. Я. Штернберг, запрещалась фамильярность в разговоре между близкими родственниками<sup>3</sup>), предмет общения (запрет обсуждать задачи и цели тайного союза его членам в общении с не-членами союза), сферу общения (исключение из сферы общения отдельных лиц или целых групп: запрет общаться с изгоями, чужестранцами, представителями чуждой религии и т. д.). Запреты могут касаться несущественных на первый взгляд деталей. Так, в примитивных обществах анимистическое мировоззрение порождало различные охранительные нормы. Одной из них было запрещение произносить имена людей, рода, тотема и т. д. Считалось, что имя содержит в себе жизненную силу его носителя и, будучи произнесено, убавляет ее. У зулусов, например, «в исключительных случаях мужчины и даже весь клан объявляют запретным именем собственное имя

<sup>1</sup> См.: Дж. Дж. Фрэйзер. Указ. работа, стр. 221; А. Элькин. Указ. работа, стр. 118–119.

<sup>2</sup> См.: Л. Я. Штернберг. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 26, 96–97.

<sup>3</sup> Л. Я. Штернберг. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 26.

с 124

какого-нибудь знаменитого вождя или предка<sup>4</sup>. При этом запрещается произносить и все слова, имеющие составной частью это имя. Так, зулусы «объявили запретными такие слова, как «корень» (i Mpande) и «дорога» (i Ndleia), заменив их другими, так как прежде употреблявшиеся слова напоминали имена вождей Ум-панде и Ундлела»<sup>5</sup>.

Институциональные интердиктивные нормы общения имеют важное значение. Именно с их помощью регулируется поведение людей в классово расслоенном социуме, где требуется закреплять различие в их экономическом положении. Коммуникативные привилегии получают господствующие социальные группы, они же создают разные ограничения для эксплуатируемых и зависимых групп, тем самым утверждая свое господство и регулируя поведение последних в желаемом социально-выгодном направлении. Реализованное институциональное интердиктивное общение оказывает существенное влияние на складывание общественной психологии общества. И. И. Панаев вспоминает, что многим представителям дворянской молодежи был присущ «дух касты», который заключался в презрении ко всем низшим, в чувстве исключительности, избранности<sup>6</sup>. Можно сказать, что официально предписываемые интердиктивы общения создают коммуникативный стиль эпохи. Например, ритуальная сдержанность<sup>7</sup>, которую наблюдали этнографы в общении родственников у примитивных племен, порождена интердиктивным экзогамным общением. Л. Я. Штернберг считал даже нужным обозначить эту психологическую особенность социальной коммуникации гиляков термином «инстинкт сдержанности»<sup>8</sup>.

В теократических и средневековых государствах психология презрения к низшим сословиям создавалась в результате действия интердиктивных норм. Эта психология «рассекала» общение людей и являлась существенным тормозом в социальном прогрессе человечества.

<sup>1</sup> А. И. Брайант. Указ. работа, стр. 146.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> И. И. Панаев. Литературные воспоминания, стр. 3–4.

<sup>4</sup> А. Элькин. Указ. работа, стр. 121.

<sup>5</sup> Л. Я. Штернберг. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 96.

с 125

На основе институционального интердиктивного общения и в дополнение к нему в обществе складываются неофициальные (неформальные) коммуникативные интердиктивы, оказывающие немаловажное влияние на

социальное поведение индивидов. Большую роль в образовании и функционировании неформальных ограничений общения играет сформированная действием официальных интердиктивных норм общественная психология. Многие неинституциональные формы интердиктивного общения определяются действующей в данном обществе официальной коммуникативной стратегией и порождаемой ею психологией. Избегание, отчуждение, преследование молчанием и презрением выдающихся людей, так часто встречавшиеся в истории человечества, являлись следствием этой стратегии и психологии. Многие из друзей Пушкина прервали общение с ним, когда он попал в немилость к императору и был сослан в с. Михайловское. Возможность навесить опального друга и поддержать его в трудную минуту была у многих, но осмелились сделать это только двое: Пущин и Горчаков. Исключение из сферы общения опальных граждан является неинституциональным интердиктивом, и хотя законы буржуазных государств, как правило, не запрещают общения с ними, этот интердиктив поддерживается ортодоксальной общественной психологией.

Примером неформального интердиктивного ограничения другого порядка может служить стихийно складывающееся нежелание группы знакомых принимать в свой круг новых лиц, или вдруг «оформляющиеся» императивы публики «никого больше не впускать!», неосознанное подчас избегание общения с некоторыми категориями лиц и т. д. Потенциально возможность создания неформальных интердиктивов имеется в общении любых двух индивидов. Так, один знакомый советует другому: «Не афишируй знакомства с N., не стой с ним на улице. О тебе могут плохо подумать». Подобные коммуникативные влияния содержат в себе возможность создания интердиктивной нормы общения.

Интердиктивное общение можно различать также по степени императивности запретов, накладываемых на общение индивидов. Многие институциональные запреты носят абсолютно категорический характер, и нарушение их чревато применением строгого наказания. Так, нормы

с 126

экзогамии, предписывавшие запрет общения друг с другом близких родственников, были абсолютными. Зять и теща у многих народов не имели права общаться друг с другом на протяжении всей жизни. При этом надо помнить, что термин «теща» применяется, согласно системе родства в групповом браке, для обозначения целой группы женщин, точнее – всех сестер и параллельных двоюродных сестер действительной тещи. Таким образом, у австралийцев, например, этот запрет распространяется на довольно большую группу женщин, правда в отношении к «непосредственной» теще он особенно строг<sup>1</sup>. У племен Новой Британии есть даже такая клятва: «если я солгал, то пусть мне доведется пожать руку моей теще»<sup>2</sup>.

Абсолютное запрещение распространялось у многих племен на общение мужчин с женщинами в период тайных обрядов и ритуалов племенной группы<sup>3</sup>. Австралийцы считали, что страшное несчастье обрушится на племя, если тайны священных мест станут известны женщинам<sup>4</sup>. Категоричен был запрет женщинам слушать игру на музыкальных инструментах, участвовать в собраниях тайных мужских домов у папуасов Новой Гвинеи<sup>5</sup>. Как ни абсурдны эти категорические ограничения, без них «не обошелся ни один первобытный коллектив, ибо вся система мировоззрения первобытного человека как раз и держится на функционировании различных наполненных магическими элементами табу. Многие из них необъяснимы, они порождены самой системой табу, в которой, согласно Л. Я. Штернбергу, любой рациональный запрет влечет за собой целую лавину иррациональных запретов, детализирующих основной<sup>6</sup>. Л. Я. Штернберг свидетельствует о гилках, что у них действует «система

<sup>1</sup> А. Э л ь к и н. Указ. работа, стр. 118—119; см. также: Дж. Дж. Ф р э з е р. Указ. работа, стр. 221; Д. Локвуд. Я – абориген. М., 1971, стр. 106-108.

<sup>2</sup> Дж. Дж. Ф р э з е р. Указ. работа, стр. 222.

<sup>3</sup> См.: А. Э л ь к и н. Указ. работа, стр. 153; Д. Л о к в у д. Указ. работа, стр. 15; Сыны Дехевая, стр. 321.

<sup>4</sup> Ч. П. М а у н ф о р д. Коричневые люди, и красные пески. Путешествие по дикой Австрии. М., 1958, стр. 35.

<sup>5</sup> Н. Н. М и к л у х о-М а к л а й. Собр. соч. т. 1, М.-Л., 1950, стр. 301; т. 3, М.-Л., 1951, стр. 115.

<sup>6</sup> Л. Я. Ш т е р н б е р г. Первобытная религия в свете этнографии, стр. 186.

с 127

запрета бесед и шуток с целыми классами лиц... гилка или гилочка не имеют права не только шутить, но и разговаривать ни со своими родными братьями и сестрами, ни даже с братом и сестрой отдаленных степеней родства...»<sup>1</sup>. «Все эти лица, все эти групповые мужья и групповые жены... отгорожены между собою непроходимой стеной строжайшего запрета психологического общения, запрета, начинающегося от порога жизни и кончающегося только у могилы, и создающего инстинкт сдержанности...»<sup>2</sup>. Насколько сильны эти табу, можно видеть из рассказа Йохельсона про одного юкагира, который по ошибке позволил себе фамильярность по отношению к своему брату, но, когда заметил свою ошибку, он от ужаса скончался на месте<sup>3</sup>. В древней Индии никто не мог заставить брахмана общаться с «неприкасаемым»<sup>4</sup>. Брахман имел право убить неприкасаемого на месте, если тот осквернил его своим прикосновением<sup>5</sup>. К абсолютно императивным относились и многие другие кастовые запреты.

Немало категорических интердиктивов создавалось во все времена тайными союзами и организациями. Разумеется, основными из них являются запреты обсуждать с кем-либо посторонним темы, относящиеся к целям и задачам союза. Подобная интердиктивность образует основу конспирации.<sup>6</sup>

Категоричны интердиктивы, распространяемые на общение уголовных преступников, отбывающих наказание. Так, по действующему в СССР исправительно-трудовому законодательству заключенные ограничены в свиданиях с родственниками, получении посылок, отправлении писем рамками установленного законом количества<sup>7</sup>. Но, пожалуй, еще более многочисленными являются интердиктивные нормы, ограничивающие общение инди-

<sup>1</sup> Л. Я. Штернберг. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 216.

<sup>2</sup> Л. Я. Штернберг. Семья и род..., стр. 96.

<sup>3</sup> Там же

<sup>4</sup> Н. К. Синха, А. Ч. Банерджи. История Индии. М., 1954, стр. 44.

<sup>5</sup> Д. Збавител. Касты, стр. 334.

<sup>6</sup> См. например: Л. Н. Борох. Союз возрождения Китая. М., «Наука», 1971, стр. 127; Ф. Буонарроти. Заговор во имя равенства, т. 1.

<sup>7</sup> Основы исправительно-трудового законодательства Союза ССР и Союзных Республик. Статьи 24, 26.

вида не категорично, дающие некоторую свободу выбора, рекомендуемые желаемые формы коммуникативного поведения. От этого действительность интердиктивов не понижается. Они поддерживаются общественной привычкой, устоявшимся общественным обычаем, санкциями общественного мнения, осуждающего нарушения интердиктивных рекомендаций. Так, общение членов двух религиозных общин разного вероисповедания не запрещено было у многих народов, но нормы общения рекомендовали его избегать. У гиляков наряду с абсолютным запретом фамильярности в общении родственников существовал не столь категоричный запрет повседневного общения, в котором допускалось деловое обращение в необходимых случаях между братьями, свекром и невесткой и даже между мужчиной и женой его младшего брата. Но, как замечает Л. Я. Штернберг, обычно стараются избегать и таких обращений<sup>1</sup>. Если у некоторых народов было абсолютно запрещено называть личные имена, то у других этот запрет был не такой строгий<sup>2</sup>.

Нормы интердиктивного общения регулируют также и сферу общения индивида. Так, некоторые интердиктивы полностью исключают из возможного общения индивида целые социальные группы. Законы Ману гласили: «Не следует общаться с изгоями, чандалами<sup>3</sup>, пудькасами<sup>4</sup>, глупцами, надменными, низкорожденными, антия-васайинами (презренный даже среди отверженных.— В. С.)». Среди этих запретов содержатся явно нравственно-рекомендательные (с глупцами, надменными), но остальные имеют четко выраженный социальный статус и отражают существовавшую в Индии практику интердиктивного социального общения. Из сферы общения членов касты в Индии исключался тот из ее членов, кто совершил серьезный проступок и не прошел обряда очищения. Согласно обычаю «он не имеет права принимать участия в общественных делах своей касты, никто из ее членов не должен с ним есть, пить или курить трубку, деревенский парикмахер не стрижет и не

<sup>1</sup> См.: Л. Я. Штернберг. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 97.

<sup>2</sup> См.: А. Т. Брайт. Указ. работа, стр. 147.

<sup>3</sup> Самый низкий из людей, рожденный от шудр и брахманок.

<sup>4</sup> Рожденный от нишады и шудрянки.

бреет, брахман не совершает для него обряды и не принимает жертвы от его имени..., друзья откажутся помогать ему в полевых работах, при ремонте дома, никто не одолжит ему инструмента, упряжку, денег или риса — такой человек буквально перестает существовать для соседей и родственников... Каждый, кто попытается ему помочь или просто выразить сочувствие, рискует оказаться в его положении»<sup>1</sup>.

Религиозная практика содержала нормы, предписывавшие избегание общения с «иноверцами». Это особенно характерно для ислама и христианства. Сословные ограничения также искусственно сужали сферу общения, особенно представителей высших сословий, для которых считалось ниже достоинства общение с низшими сословиями.

Очень часто интердиктивы ограничивают сферу общения временно. Так, у некоторых первобытных племен предписывалось молчание вдовам, матерям, тещам покойников в течение всего траура, длившегося иногда по несколько месяцев<sup>2</sup>, либо из общения исключались на определенное время все, кто участвовал в похоронах<sup>3</sup>. Почти у всех первобытных племен подлежали временной изоляции воины, вернувшиеся из боевого похода<sup>4</sup>, юноши, проходящие обряд инициации.

<...>

Функции, выполняемые той или иной формой интердиктивного общения, также различаются. Особую новизну образуют интердиктивы общения, способствующие реализации обособления организованных со-



циальных групп, выражающие степень их сплоченности, консолидации; отношения к другим общностям. Можно согласиться с утверждением, что «для оформления, консолидации и исторической устойчивости любой этнической общности необходима известная степень обособ-

<sup>1</sup> Д. З б а в и т е л. Касты, стр. 344.

<sup>2</sup> Л: Л е в и-Б р ю л ь. Первобытное мышление, стр. 104.

<sup>3</sup> Дж. Дж. Ф р э з е р. Указ. работа, стр. 238.

<sup>4</sup> Там же, стр. 242–243.

с 130

ления от других подобных общностей»<sup>1</sup>. Это обособление выражается прежде всего в системе коммуникаций: не только в лингвистических элементах общения, но и в создании собственной обрядовой и этикетной системы. А. Элькин отмечает в отношении австралийцев, что у них члены любого племени склонны гордиться своим несходством в языке, ритуалах, мифах, обрядах с соседними племенами, даже несмотря на дружбу с ними<sup>2</sup>. Осознание принадлежности к обособленной социальной группе, как правило, порождает интердиктивное нормотворчество, которое тем более активно, чем антагонистичнее отношение данной общности к другим. Так, различие между кастами в Индии выражалось даже в прическах, в знаках, рисуемых на лбу, в родовых именах: «каждый индеец знает, что Мукхопадхья – брахман, а Дас или Пах им быть не могут»<sup>3</sup>.

В феодальном обществе различие социальных групп в экономическом положении закреплялось юридически в виде привилегий для высших сословий и ограничений для низших. К. Маркс писал: «привилегии отделяют людей от общественного целого, зато сплачивает их в меньшую по размерам исключительную корпорацию»<sup>4</sup>. Эта исключительность поддерживалась самыми разнообразными способами. Так, в России в 1742 году был издан Указ, согласно которому носись шелка, парчу и кружева разрешалось только представителям первых пяти классов граждан. Те, кто принадлежал к третьему классу, могли носить одежду из бархата. Лицам, не имевшим ранга, бархат запрещалось носить и т. д. Это способствовало ограничению общения пределами определенных групп, отличительным признаком которых и была та или иная одежда.

Интердиктивное общение может выполнять диаметрально противоположные функции. В обществе всегда имеются интердиктивы наказаний и воспитания (обучения). Первые ограничивают общение преступника с дру-

<sup>1</sup> С. А. А р у т ю ц о в, Н. Н. Ч е б о к с а р о в. Передача информации как механизм существования этносоциальных и биологических групп человечества. Ежегодник «Расы и народы», 1972, № 2, стр. 10

<sup>2</sup> А. Э л ь к и н. Указ. работа, стр. 46.

<sup>3</sup> Д. З б а в и т е л. Касты, стр. 340.

<sup>4</sup> К. М а р к с и Ф. Э н г е л ь с. Соч., т. 2, стр. 129

с 131

гими гражданами. Сюда следует относить такие наказания, как изгнание из общины у первобытных племен, изгнание за пределы полиса у древних греков, административная или уголовно-правовая ссылка и высылка, ограничивающие место проживания совершивших серьезные проступки или преступления граждан областями, отдаленными от культурных и политических центров, ограничение общения заключенного с родственниками и т. д. Долгое время у разных народов с целью психологической изоляции преступников применялось клеймение. Так, в древнем Риме свидетелям, давшим заведомо ложные показания, клеймили лоб буквой «К» (kalum-niator), Широко применялось клеймение преступников уголовной практике царской России<sup>2</sup>.

Большое место в регуляции общения занимает также интердиктивы наказания, создаваемые отдельными общностями: партиями, тайными союзами, религиозными общинами и т. д. Отлучение от церкви с вытекающими из этого акта последствиями было серьезным предостережением для верующих христиан.

Действенность интердиктивных наказаний, ограничивающих общение провинившегося с другими людьми иногда до полной изоляции, основана на необходимости каждого человека удовлетворять свою потребность в эмоциональном полноценном общении, Д. Локк справедливо отмечал, что никто «не может жить в обществе под гнетом постоянного нерасположения и дурного мнения своих близких и тех, с кем он общается. Это бремя слишком тяжело для человеческого терпения»<sup>3</sup>.

Противоположно по функциям интердиктивное педагогическое общение. Примером педагогически воздействующих запретов может служить древний обряд посвящения в мужчины (инициация). Необходимым элементом этого обряда у многих народов было ритуальное изгнание юноши за пределы общины, запрет общения с

<sup>1</sup> См.: Дж. Дж. Ф р э з е р. Указ. работа, стр. 249; А. Э л ь к и н. Указ. работа, стр. 114; Л. Я. Ш т е р н б е р г. Семья и род у народов Северо-Восточной Азии, стр. 94–95.

<sup>2</sup> См.: Проф. М. Н. Г е р н е т. История царской тюрьмы, т. 2. Изд. 2-е, М., 1951.

<sup>3</sup> Д. Л о к к. Избранные философские произведения, т. 1. М., 1960, стр. 358

с 132

женщинами, а иногда и длительное молчание<sup>1</sup>. Все эти интердиктивы были призваны воспитать стойкость, сдержанность, дисциплинированность будущего члена племени. Примером неудачного применения ограничений общения в педагогическом процессе может служить разделение школ на мужские и женские.

Интердиктивы общения распространяются на применение в коммуникации тех или иных знаковых средств. В истории многие организованные общности предписывали своим членам использование в качестве средства коммуникации особого, незнакомого другим, языка. Так возникали секретные языки жреческих каст, колдунов, тайных организаций, профессиональные, кастовые и т. д. языки<sup>2</sup>.

В отношении общеупотребляемого языка часто накладывались ограничения на использование отдельных слов и выражений, личных имен, названий племени, тотема и т. д. У многих первобытных народов в обычае было обязательное молчание определенных категорий лиц в течение траура, обрядов, инициации и т. д.<sup>3</sup>.

Особую группу знаков представляют собой различные социальные метки для опознания положения данного лица и формы дозволенного обращения с ним или исключения его из сферы общения. К этой категории знаков следует отнести знаки царской власти, сословные (герб, эмблема, одежда и т. д.), кастовые, профессиональные (ср. знаки средневековых цехов) знаки, знаки преступников, отверженных и т. д.

Наиболее резкие интердиктивные формы общения характерны для рабовладельческого и феодального строя и особенно для так называемых теократических обществ. В классовом обществе коммуникативные интердиктивные нормы закрепляют экономическое господство эксплуататорских групп, и действие их основано на институциональности санкций. В буржуазном обществе впервые уничтожаются многие социально-стратификаторские ин-

<sup>1</sup> См.: А. Элькин. Указ. работа, стр. 161; Д. Локвуд. Указ. работа, стр. 32; Ч. П. Маунфорд. Указ. работа, стр. 32.

<sup>2</sup> См.: А. Л. Погдин. Язык как творчество. Харьков, 1913; Л. Леви-Брюль. Первобытное мышление, стр. 117—118; А. Элькин. Указ. работа, стр. 167.

<sup>3</sup> См.: Л. Леви-Брюль. Первобытное мышление, стр. 104; Л. Я. Штернберг. Первобытная религия в свете этнографии, стр. 187.

с 133

тердиктивы общения, но полностью они не исчезают. Если же говорить о неинституциональных интердиктивах, то они всячески поддерживаются буржуазией (ср. дискриминационные, национальные и т. п. интердиктивы), так как служат разъединению людей, облегчают господство буржуазного класса. <...>

Универсальное общение (К. Маркс) будущего приведет к исчезновению и этих коммуникативных ограничений, сделает общение всех людей эмоционально полноценным, способным в полной мере удовлетворить одну из высших социальных потребностей человека — потребность в общении.

с 134

---

## В сб.: ВОПРОСЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ. Фрунзе. МЕКТЕП. 1975. с 3-15

### СОЦИАЛИЗАЦИЯ, ОБЩЕНИЕ, ПЕДАГОГИКА

Для научного объяснения характерно стремление к адекватности теоретических построений действительному состоянию изучаемых процессов. Это означает, что сфера анализа должна охватывать по возможности все существенные детерминанты исследуемого объекта. Если подойти с этих позиций к описанию процессов формирования и социализации личности, то совершенно невозможно исключить из поля зрения такой социализующий индивида процесс, каким является человеческое общение\*. Коммуникативная\*\* сторона социализации в настоящее время изучается все более основательно (39, 66-69; 31, 163-169; 206-211; 38, 96-97 и др.).

В самом деле, если под социализацией понимать двуединый процесс формирующего исторический тип личности воздействия общества на индивида и усвоение индивидом способов и форм реализации общественных отношений, социальных идеалов и норм, социального опыта (25, 22; 8, 43; 31, 165 и др.), то включенность общения в этот процесс не вызывает сомнений. Тем не менее эту включенность не следует представлять себе упрощенно, лишь как передачу социального опыта и ценностей посредством речевого обмена мыслями (информацией). Дело в том, что общение по существу срастается с самим бытием общественных норм, идеалов и ценностей и обуславливается усвоением их индивидом. Понятно, что не минует участия общения и та разновидность (часть) социализации, которую представляет собой система общественного организованного воспитания и обучения людей. Думается, что достаточно социально зрелой может быть только такая педагогика, кото-

рая осведомлена о закономерностях общения и использует в практике воспитания такие его формы и способы, которые аккумулируют в себе полезный истори-

\* К сожалению, в ряде последних работ по проблеме социализации общение не выделяется как один из основных социальных механизмов (факторов, инструментов, условий) социализации. В этом отношении характерен сборник «Человек и общество», вып. IX (ЛГУ, 19.71), специально посвященный анализу социализации индивида.

\*\* В дальнейшем будем для удобства изложения использовать термины «общение» и «коммуникация» как синонимы. О их различии см.: 38, 8–12.

с.3

ческий опыт человеческого общения и выражают содержание существующих общественных отношений. Вместе с тем, как верно заметили А.Т.Куракин и Л. И. Новикова, категории коммуникации, общения, отношений до последнего времени «почти никак не участвовали в построении педагогических концепций детского коллектива», что, бесспорно, мало способствовало совершенствованию практики воспитания детей (25, 119).

Уверенность в том, что общение является не только условием любой социализации, а представляет собой сам внутренний, объективно реализующий процесс социализации механизм, основана на открытии марксистской теорией глубинных связей, существующих между общением, производством и общественными отношениями. Анализ взглядов Маркса и Энгельса на процесс общения позволил сделать заключение, что они видели в общении механизм людских взаимодействий, реализующих производственные и общественные связи и тем самым являющихся способом реализации самого человека (38, 71-84). Философский и социологический анализ общения, предпринятый рядом исследователей в последние годы (36, 31, 174-343; 9; 19; 80-90; 38; 13; и др.) и продолжающий марксистскую традицию в понимании феномена общения, привел к выделению нескольких существенных сторон взаимосвязи общения с общественным бытием, общественными отношениями и сознанием человека.

Поверхностное в некоторой степени представление об общении как исключительно информационном процессе или обмене мыслями и чувствами сменилось в настоящее время охватом в рамках понятия «общение» многих, в определенной мере самостоятельных процессов: взаимопонимания, сигнально выражаемой деятельности, личностного отношения, взаимовлияния, коммуникации (31, 178, 250; 38, 8—65; 19, 80—90; 28 и др.).

Как оказалось, краткую дефиницию общения дать затруднительно в виду богатства его содержания и навряд ли, вообще говоря, это столь необходимо для исследовательского процесса (и подхода), как упорствуют некоторые авторы (4, 103-104). Дефиниции упрощают процесс научной (и научно-популярной) коммуникации, но что они могут углубить понимание существенных сторон изучаемого предмета, очень спорно (здесь можно сослаться на Гегеля, Ф. Энгельса, В. И. Ленина, которые отнюдь не абсолютизировали роль дефиниций (вообще определений) в познании, отводя им незначительное место в исследовательском мышлении). Если все же признать, что дефиниция как таковая оптимизирует процесс профессионального общения (11, 36), то можно предложить приблизительно следующую дефиницию общения: **общение — это воздействие людей в процессе реализации общественных отношений на сознание друг друга**

с 4

посредством знаково выраженной деятельности\* с целью изменения и согласования поведения. Очевидно, основной функцией деятельности общения является изменение одним субъектом намерений, взглядов, убеждений, действий, вообще поведения другого субъекта либо в собственных интересах, либо в целях социума\*\*.

По мнению многих буржуазных философов и социологов, общение (коммуникация) представляет собой основу социальной жизни. Д. Дьюи, как известно, вообще сводил общество к коммуникации. Т. Парсонс склонен выводить формы социальной организации из способов символизации сознания (49, 30). М. Макклэун интерпретирует развитие общества как изменение в средствах\*\*\* общения и технике пользования ими (47, 4 и др.). Подобная абсолютизация, бесспорно, уводит в сторону от истинного понимания сущности и социальной роли общения. Вместе с тем, заблуждения идеологов буржуазии не оправдывают принижения значимости процессов общения для материальной и духовной жизни общества, которое еще наблюдается среди части исследователей. Роль коммуникативных факторов действительно очень велика и общение все чаще рассматривается в его Марксовом понимании — в качестве одного из универсальных, изначальных компонентов общественного человеческого существования, слитого с трудом, материальными отношениями и сознанием (1).

Детерминирует интимную включенность общения в человеческое бытие прежде всего его необходимость для функционирования совместного труда и реализации отношений людей. Маркс и Энгельс за видимостью общения как обмена словами, фразами, дружеской связи увидели его материальную обусловленность, слияние с материальными отношениями и общественным производством. Это вскрытие сущности общения привело их к тому, что они включили в понятие «общение» и само его содержание — материальные общественные отношения (38, 73-82). Анализ «Немецкой идеологии» позволяет увидеть причины этого расширения понятия «общение», а главное, проследить саму связь общения с общественными отношениями. В настоящее время высказанная нами на основе взглядов

\* М. С. Каган предлагает выделять признак деятельности как основной в определении природы общения (19).

\*\* К. К. Платонов определяет цель интеллектуального словесного общения как обмен понятиями (33, 10), что, вообще говоря, является тавтологией, так как обмен понятиями есть само интеллектуальное общение; хотя разумеется, возможны ситуации, где целью становится

сам процесс общения как таковой (интересная беседа). Однако, такие частные случаи не могут определять природы общения как социального процесса.

\*\*\* Еще Гегель очень верно заметил, что «средство именно есть то, что ничего собой не представляет само по себе, а есть лишь ради другого и в этом другом имеет свое определение и свою ценность» (15, 165).

с 5

Маркса и Энгельса идея о том, что общение следует рассматривать как форму проявления и актуализации общественных отношений (36; 37 и др.; ср.: 12, 147-150), стала аксиоматичной (27, 214; 9; 22, 30 и др.). Л. П. Бueva в своем недавнем исследовании очень убедительно проследила многочисленные и важные опосредствования общественных отношений общением, которые позволяют убедиться в справедливости этой идеи (13). Если продолжить мысль об актуализующей общественные отношения функции общения, то можно прийти к заключению, что общение представляет собой также свойство самого человека, его неотъемлемой атрибут. Действительно, поскольку сущность человека есть «совокупность всех общественных отношений» (2, 3), а общественные отношения реализуются не иначе как в деятельности общения, значит вплести в себя сущность, стать человеком индивид может только когда он становится о б щ а ю щ и м с я индивидом, осваивает и реализует коммуникативную функцию (способность к коммуникативной деятельности), вступает в отношения-общение с другими индивидами.

Это важно для понимания связи общения с сознанием. Социальное бытие сознания (сознания индивида и общественного сознания) определяется общением в не меньшей степени, чем совместным трудом и необходимостью познания в процессе труда. Такая имманентная связь обусловлена уже тем; что и общение, и сознание возникает как стороны трудовой деятельности о б щ е с т в е н н о г о человека.

Связь сознания с общением выражается в нескольких ипостасях.

Прежде всего следует отметить, что с о з н а н и е индивида ф о р м и р у е т с я в о б щ е н и и. Отсутствие у ребенка общения с людьми ведет к тому, что его мозг не становится сознающим.

Кроме этого, сознание ф у н к ц и о н и р у е т в коммуникативных формах и исполняется, р е а л и з у е т с я к а к общение. Оно, во-первых, неразрывно соединено с интересубъективным средством общения — языком («язык есть практическое действительное сознание» (1, 39), он есть «непосредственная действительность мысли» (2, 448). Во-вторых, сознание ориентировано на чье-то восприятие даже в таких казалось бы интимноличностных операциях мышления, как логическое доказательство (это убедительно показал Л. Фейербах). В-третьих, сознание Я есть всегда выход за пределы Я, во взаимодействие с удовлетворяющим его потребности миром вещей. Но это, необходимое для существования сознания Я взаимодействие с окружением проявляется, в первую очередь, как взаимодействие с сознанием других Я, так как только вместе с другими данное Я может достигнуть удовлетворения собственных потребностей (мы

с.6

повторяем здесь ход рассуждений Гегеля в «Философии духа»). Наконец, даже внутренняя, для себя самого осуществляемая сознательная деятельность индивида принимает форму общения, так называемую интракоммуникацию (аутокоммуникацию по терминологии М. С. Кагана).

Необходимо отметить еще один важный, выделенный лишь в последнее время, аспект коммуникативного бытия сознания. Его помогает понять принцип дополнительности Н. Бора, если распространить его на взаимодействие интеллектов и культур. Согласно этому принципу, интеллекты дополнительны в том смысле, что способны отразить мир в адекватных формах лишь «работая» вместе, взаимодействуя, помогая друг другу это сделать, складывая свои достижения и способности (10, 284-288, 513-514 и др.). Э« Д. Шукуров, применив дополнительностный подход к анализу генезиса общения, пришел к выводу, на наш взгляд принципиально важному, что достаточно верно, адаптационно полезно отразить окружающую среду может только такой живой организм (обладающий способностью отражения), который находится в состоянии видовой коммуникации с другими организмами. Вне коммуникации отражение не только примитивно, непродуктивно для адаптации вида, но по существу невозможно в развитых формах (45). По-видимому, И. Кант был в какой-то степени прав, называя любое обоюдное воздействие объектов общением (11, 175); вероятно, именно из взаимных, вызывающих изменения друг в друге воздействий некоторого множества живых организмов одного вида, под давлением необходимости приспособления к среде, и возникает коммуникация. Ее развитие совершенствует отражательные возможности живых существ, на высшей фазе прогресса живого из потребностей трудовой адаптации появляется речевая коммуникация, а вместе с ней и абстрактное отражение действительности. Несмотря на очевидные трансформации (вначале сознание было «непосредственно вплетено в материальную деятельность и в материальное общение людей» —1, 29), сознание современного человека так же тесно связано с деятельностью мозга (физиологический механизм), как и с деятельностью общения (социальный механизм).

Таким образом, общение лежит в плоскости сущностных характеристик как общества в целом, так и каждого отдельного человека. Элементом общества является общающийся человек, и именно поэтому развитие каждого индивида «обусловлено развитием всех других индивидов, с которыми он находится в прямом и косвенном общении» (2, 440).

Исходя из такого понимания сущности и социализующей роли общения, представляется неверным сводить его значение в жизни человека лишь к усвоению языка, речи. Я з ы к у с в а и в а е т с я р е б е н к о м п о тому, что он осваивает ком-

с 7

м у н и к а т и в н у ю ф у н к ц и ю в ц е л о м. Наблюдения Б. Г. Ананьева и его сотрудников показали, что на ранней ступени социализации у ребенка в первую очередь формируются такие свойства личности, которые можно назвать коммуникативными («коммуникабельность»): способность обратиться к взрослому, привлечь к себе внимание, попросить, реализовать контакт и т. д. Позже, когда эти свойства сформировались, на их базе развиваются другие личностные характеристики: интеллектуальные, нравственные и т. д., вплоть до рефлексировующего самосознания (6, 314; 7). Другим убедительным доказательством правильности этого тезиса являются последствия так называемого «дефицита общения» в раннем возрасте (46). Наблюдения за детьми, разлученными по разным причинам с родителями и близкими и попавшими в условия «дефицита» эмоционально полноценного общения показали, что их психика и личностные качества развиваются со значительными дефектами, коммуникативные проявления бедны, речь явно примитивна. Нормальное развитие ребенка может протекать только в тесных малых группах в постоянном контакте со взрослыми, которые создают разнообразные эмоционально наполненные контакты с ребенком\*.

Ранняя социализация протекает почти исключительно в пределах малых контактных групп (семья, группа детского учреждения и т. и.) при абсолютном управлении общением ребенка со стороны взрослого. Но это не означает, что социализаторская функция общения замкнута рамками малой группы для всех возрастов. «Повзросление» личности сопровождается расширением круга общения ее с социальным окружением, выходом за границы «микросреды» в «макросреду». Для педагога важно понять, что общение по своей природе социально широкий процесс и выход личности в межгрупповое общение закономерен.

Социализация индивида средствами общения совершается, по-видимому, на трех уровнях.

1. На первом уровне осуществляется коммуникативная инъекция в индивида господствующей ориентации в ценностях и отношениях данного социума. Происходит это путем освоения индивидом принятых в данном социуме форм и способов реализации официального и неофициального общения. Получается, что общество передает свои ценности, идеалы, установки через само общение — через его социально организованную структуру. Поскольку общество организует общение так, чтобы его регламентированные (нормативные) формы соответствовали господствующим общественным отношениям, по-

---

\* Абсолютная необходимость полноценного общения со взрослыми для развития ребенка раскрывается на большом материале в коллективном исследовании «Развитие общения у дошкольников» (35)

могали реализовать их, то, осваивая эту систему общения, индивид тем самым усваивает господствующую общественную психологию и социальную дифференциацию, формируется как личность определенного исторического типа. Индивид, использующий нормативное общение, знает, к кому как следует обращаться, как поступать в тех или иных социальных ситуациях, кого исключить из своей сферы общения, с кем преимущественно общаться и т. д. (38, 96-134). С нормами общения в человека как бы вкладывается социальная программа, которая проникает в него в виде сложившихся стереотипов, стандартов, эталонов сознания и поведения. Управляющее воздействие общества на первом уровне не адресуется каждому отдельному индивиду, оно вкладывается в само общение, которое любой человек вынужден принять как материальное, историческое условие своей жизни (1).

2. Второй уровень социализации образует воздействие общества на личность в сфере массового общения. Классики марксизма отмечали, что одним из важных условий господства идеологии и психологии правящего класса является обладание средствами производства и распределения мыслей, идей, теорий, оправдывающих его господство (1, 59). Средства массовой информации (пресса, радио, телевидение, кино) являются в настоящее время могущественным орудием влияния на умы людей. Обслуживая массовое общение, они позволяют производить идеологическое, нравственное, эстетическое и т. п. п р я м о е воздействие общества (государства, политический организации) на личность. В нашу задачу не входит анализ эффективности воздействия на личность социальной информации, передаваемой средствами массовой коммуникации (см. исследования А. Н. Алексеева, Ю. А. Шерковина, В. С. Коробейникова и др.), хотя для педагогической работы учет его особенностей необходим. Отметим только, что абсолютизация идеологического влияния средств массовой информации представляется явно завышенной. Массовое общение — только часть социального общения, и возможность передать ту или иную информацию какого угодно содержания сразу большому числу людей не тождественна восприятию и переводу ее в их собственные убеждения и установки. Неизбежна коррекция восприятия со стороны нормативных структур общения и со стороны микрообщения (в малых группах), особенно референтного. Так, известно, что почти любые сообщения, идеи, переданные средствами массовой информации, оцениваются индивидом через призму мнений престижных групп и их лидеров (18, 58-61).

3. Третий уровень коммуникативной социализации находится в недрах малых групп самого различного характера, от мимолетных, диффузных до групп-коллективов (42). Анализ общения в таких группах особенно актуален для педагогики, так

как обучение и воспитание детей происходит; в специфических малых группах (класс, учебная группа, отряд, звено и т. п.)...

Категория малой группы в настоящее время широко используется при рассмотрении процессов социализации, формирования и воспитания личности. Чаще всего существование малой группы связывается с контактным общением, во всяком случае контактное общение, его возможность, включается в число определяющих малую группу признаков. Я. Л. Коломинский полагает, что контактное общение является даже ведущей детерминантой малой группы, что «непосредственные межличностные контакты... не м и н у е м о (выделено нами. — В. С.) приводят к возникновению малой группы» (24, 78). Думается, что это более чем спорно. Л. П. Буева дала обоснованную критику подобной абсолютизации роли контактного общения в образовании малых групп, показав, что причинными для их формирования являются материально-экономические факторы: социальная дифференциация, разделение труда и т. д. (12, 140-142, 147-148).

Тем не менее справедливо, что существование стабильной малой группы (группы-кооперации — 42, 111) и особенно выполнение ею своих функций (трудовых, познавательных, дружеских и т. д.) невозможно без общения и определенного уровня его организованности. Но акцент, как нам думается, следует делать не на контактность общения, а на специфические особенности контактности, которые присущи общению в такого рода малой группе (ибо, вообще говоря, любое межличностное общение контактно по своей природе).

Анализ такого распространенного и важного в социальном отношении вида малой группы, каким является стабильная, созданная для выполнения определенного вида общественно полезной деятельности группа-кооперация или группа-коллектив (42, 111), наиболее актуален для педагогики. Контактное общение в таких группах имеет особенности, обусловленные его функциональным характером. Стиль общения детерминирован в первую очередь д е я т е л ь н о с т ь ю группы, знанием каждым из ее членов функций и ролей друг друга и, что очень важно, осознанием потребности друг в друге. Если «сознание необходимости вступить в сношения с окружающими индивидами является началом осознания того, что человек вообще живет в обществе» (1, 40), то вполне естественно заключить, что это сознание (и осознание) распространяется в первую очередь на людей «своей» группы и у современного человека оно должно проявляться в групповых условиях достаточно эксплицитно. Думается, что в условиях малой группы такое осознание необходимости в общении выливается в осознание необходимости, в продуктивных для деятельности группы контактах. Как показали исследования, проведенные под руководством А. В. Петров-

с 10

ского, устойчивая группа характеризуется не симпатиями-антипатиями или «выборами», а в первую очередь взаимодействиями, опосредствованными целями, задачами и ценностями с о в м е с т н о й д е я т е л ь н о с т и (32, 169). На фундаменте совместной деятельности, но выполняемой разными людьми (с различными ролями и задачами), возникает общий интерес, который, по словам Маркса и Энгельса, «существует в действительности в качестве взаимной зависимости индивидов» (2, 31); и это характерно, на наш взгляд, для любых ячеек общества — устойчивых групп и общностей.

Отмеченная особенность стабильных малых групп существенна для понимания психологических характеристик общения. Прежде всего, как следует из сказанного выше, общение членов малой группы не нейтрально. Их заинтересованность друг в друге, необходимость полезного сотрудничества делает общение созидательным, обоюдно направленным на плодотворный контакт или, в терминологии У. В. Кала, креативным (20). Это наделяет контактность общения одной психологической особенностью, которая для малой группы обязательна. Мы имеем в виду, что коммуникативные контакты в малой группе психологически надежны, доброжелательны, располагают к результативности общения. В этом плане творчески работает группа в; целом (не осознавая того), изобретая собственные знаковые средства доброжелательства: особые приветствия, символы, комплименты и т. д. (для групп школьников такая деятельность очень характерна). Отмеченную психологическую черту внутригруппового общения мы предлагаем назвать р е к о н а т и в н о с т ь ю (от эсперанто — *rekono* — признание). Гегель, раскрывая (в «Феноменологии духа») особенности взаимодействия двух Я, пришел к выводу, что для социально полезного сотрудничества они прежде всего должны признать друг друга равными и способными осуществить понимание и договор. Именно признание переводит их взаимодействие на уровень общежития, устранения конфликтов, установления социальных норм и подлинной свободы воли. В этом смысле реконативность общения, по-видимому, является особенностью человеческого общения, его тенденцией\*. Общение как процесс взаимодействия целеустремленных систем (термин Р. Акоффа) в своей основе психологически антиагрессивен, так как является инструментом

\* Это интуитивно ощущали еще в древности. Так, фараоны Египта, давая наставления своим везирам, писали: «Если имеется жалобщик, который тебе жалуется, не отталкивай его слова как нечто уже сказанное, но откажи ему после того, как объяснишь ему, почему ты отказываешь. Вот говорят: «Жалобщик любит внимание к своим речам более, чем разбор того, из-за чего пришел» (28, 135).

с 11

сотрудничества, согласования действий и отношений, а не их разрушения\*.

Тенденция общения в устойчивой группе к установлению продуктивного контакта и снятию конфликтности доказывается сейчас и экспериментально. В экспериментах Рапопорта и Акоффа выявилось, что предоставление конфликтующим индивидам возможности общения чаще всего снимает, разрушает конфликт, а методики управляемого спора, дискуссии и т. п. являются весьма эффективными в управлении общением. Очевидно, эти методики могут с успехом применяться в воспитательной работе, и педагоги должны их освоить.

Деятельность группы детерминирует не только психологическую устойчивость общения ее членов, но и основной предмет общения. Л. П. Бугаева справедливо отметила, что «невозможно выявить роль «контактных», личных связей в формировании индивида, в сущности отвлекаясь от содержания этих «контактов» (12, 142). В содержательную сторону коммуникативных связей внутри группы входят прежде всего осмысление целей, задач и методов достижения ее результативной деятельности. Увлеченность общим делом, поиск путей совершенствования деятельности характеризует по-настоящему спаянную, деловую группу — коллектив. Поэтому, если в центре ценностей данной группы не стоит в качестве референтной ценности ее деятельность, наблюдается снижение и деятельностного и психологического тонуса группы. Когда же ценности группы далеки от истинных задач группы, можно говорить о появлении так называемых дисфункций (48, 50-54), то есть выполнения группой противоположных функций, чем те, для которых она создана, или акцентация на их невыполнение (так, в классе появляется дисфункция, когда хорошая учеба не только не престижна, но неформально преследуется учащимися).

Содержательность, высокая ценность функциональной деятельности группы обогащает общение ее членов, влечет за собой их духовный и профессиональный рост. Коммуникативный аспект творческого сотрудничества следует подчеркнуть особо, ему зачастую не уделяют внимания в организационной и педагогической работе. А учет его немаловажен для развития личности. Известен феномен Копенгагенской школы, в которой организованное Н. Бором свободное, критичное, направленное на продуцирование и обсуждение идей общение составляло часть творчества входящих в нее физиков. Л. Ландау, как передает Я. Голлованов, называл это общение формой творчества, быть может одной из высших его форм (17, 116). Это очень согласуется с известными словами Маркса и Энгельса о том, что «дей-

---

\* Агрессивность погашается уже у животных, ведущих социальный образ жизни (40; 43).

с 12

ствительное духовное богатство индивида всецело зависит от богатства его действительных отношений» (1, 49).

Отметим еще одну психологическую особенность общения в малой группе, которую можно назвать эффектом «зеркальности». Слова Маркса о том, что «человек сначала смотрит как в зеркало в другого человека», чтобы отнестись к себе как человеку (3, 62), вскрывают саму суть социализации. И, конечно, человек получает возможность по-настоящему увидеть себя, как в зеркале, в тех людях, которые живут рядом и образуют вместе с ним микросоциум. В этом смысле малая группа, можно сказать, по-вышенно зеркальна — она тотчас реагирует на поступки любого её члена и вынуждает его корректировать самооценку. Инфлюативные побуждения (34, 11.) являются одним из основных способов воздействия участников устойчивой группы друг на друга; вероятно поэтому, а также благодаря повышенной реконативности, общение в группе воспринимается личностью особенно близко, а оценки «группового мнения» (41, 376-379) во многом определяют ее социальную ориентацию. В малой группе человек получает возможность в полной мере проявить себя коммуникативно, значит интеллектуально и психологически. При этом ему обеспечивается не только одобрение (что очень важно для нормального социального самочувствия), но и корректировка его поступков. Может быть, это и вызывает конформность как отношение к группе (не в распространенном негативном определении этого явления), состояние эмоционального переживания «мы» и др. «групповые» феномены. «Зеркало» малой группы может быть кривым, но оно остается «зеркалом», то есть необходимостью для общающегося человека. Вероятно отсюда же идет та удивительная эффективность неформальной коммуникативной символики одобрения-неодобрения, которая используется членами группы. В. Б. Ольшанский наблюдал действие этих символов в группе рабочих, где действовали свои «можно» и «нельзя», поддерживаемые такими «мелочами», как взгляд, усмешка, одобрительный кивок, случайно брошенная шутка, предложение закурить и т. п., и отметил высокую их действенность (30, 514). Против нарушителя норм группы применяются «шпильки», прозвища, пренебрежение, подмигивания, иронические взгляды, холодность и т. п., и «в этих случаях очень трудно защищаться» (44, 347).

Отмеченные психологические особенности общения в малой устойчивой группе-кооперации являются каждая в отдельности и все вместе той соединительной тканью, которая позволяет группе успешно функционировать, и они обязательны для общения в группе-коллективе. То или иное их сочетание образует особое микрообщение группы. Педагог должен не только учитывать их в воспитательной работе, но и уметь создавать нормальное микрообщение, способствовать формированию подлин-

с 13

но творческого коллектива учащихся. В этом большую роль может оказать обучение общению (29, 82), воспитание культуры общения (14). Вывод многих психологов и педагогов о большой воспитательной роли организации общения в детской группе и школьном коллективе (23; 26; 29 и др.) представляется бесспорным.

Разработка методик управления общением в педагогических целях, разумеется, потребует немалого труда, тем не менее уже сейчас можно говорить о многих позитивных рекомендациях теории общения, которые полезны в педагогической практике.

с 14

## Л И Т Е Р А Т У Р А

1. К.Маркс и Ф.Энгельс. Противоположность материалистического и идеалистического воззрений (новая публикация первой главы «Немецкой идеологии»). М., 1966.
2. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, изд. 2-е, т. 3.
3. К. Маркс и Ф.Энгельс. Сочинения, т. 23.
4. Агальцев А. М. Общение и его внутренняя противоречивость. В. сб.: Проблемы диалектики, вып. III. ЛГУ, 1973.
- 5.Акоф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. М., «Сов. радио»,1974.
6. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Л., 1968.
7. Ананьев Б. Г. К постановке проблемы развития детского самосознания. «Известия АПН РСФСР», вып. 18, 1948.
8. Андреев Н. В. Проблема социализации личности. «Социальные исследования», вып. 3. М., 1970.
9. Архангельский Л. М. О соотношении некоторых смежных социологических категорий. В сб.: Вопросы социологии, социальной психологии и этики. Социологические исследования. Вып. 5. Свердловск, 1972.
10. Бор Н. Избранные научные труды, т. II. М., Наука, 1971.
11. Брудный А. А. Семантика языка и психология человека. Фрунзе, «Илим», 1972.
12. Буева Л. П. Социальная среда и сознание личности. МГУ, 1968.
13. Буева Л. П. Общественные отношения и общение. В сб.: Проблемы общения и воспитания, ч. I. Тарту, 1974.
14. Бушелева Б. В. Воспитание культуры общения школьников. В сб.: Проблемы общения и воспитания, ч. I. Тарту, 1974.
15. Гегель. Философия права. Соч., т. VII. М., 1934.
16. Гегель. Философия духа. Соч., т. III. М., 1956.
17. Голованов Я. Этюды об ученых. М., «Молодая гвардия», 1970.
18. Дэвис Д. Э. Социология установки, В. кн.: Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. М., «Прогресс», 1972.
19. Каган М. С. Человеческая деятельность (опыт системного анализа). М., Политиздат, 1974.
20. Кала У. В. О креативности в области общения. В сб.: Измерения в исследовании проблем воспитания. Тарту, 1973.
21. Кант И. Собр. соч. в 6 томах, г. 3. М., «Мысль», 1964.
22. Каракеев Т. О типологии коммуникации. В сб.: Знак и общение. Фрунзе, «Илим», 1974.
23. Киричук А. В. Общение в классном коллективе как объект педагогического управления. Автореферат докт. дисс. Киев, 1974.
24. Коломинский Я. Л. Малая группа как универсальная система непосредственного межличностного общения. В сб.: Общение как предмет теоретических и прикладных исследований (тезисы). Л., 1973.
25. Кон И. С. Социология личности. М., Политиздат, 1967.
26. Куракин А. Т., Новикова Л. И. Педагогические проблемы общения в воспитательном коллективе. В сб.: Проблемы общения и воспитания, ч. I Тарту, 1974.
27. Леонтьев А. А. Искусство как форма общения (к проблеме предмета психологии искусства). В кн.: Психологические исследования, посвященные 85-летию Д. Н. Узнадзе. Тбилиси, «Мецниерба», 1973.
28. Лурье И. М. Очерки древнеегипетского права XVI-X веков до н. э. Памятники и исследования. Л., 1960.
29. Мудрик А. В. Педагогические возможности общения. В кн.: Проблемы теории воспитания, ч. I. М., «Педагогика», 1974.
30. Ольшанский В. Б. Личность и социальные ценности. В. кн.: Социология в СССР, т. I. М., «Мысль», 1966.
31. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., «Мысль», 1971.
32. Петровский А. В. Опыт построения социально-психологической концепции межличностных отношений. В кн.: Проблемы теории воспитания, ч. I. М., «Педагогика», 1974.
33. Платов К. К. О видах словесного общения. В сб.: Знак и общение: Фрунзе, «Илим», 1974.
34. Поршнев Б. Ф. Контрстатус и история (элементарное социально-психологическое явление и его трансформация в развитии человечества). В кн.: История и психология. М., «Наука», 1971.
35. Развитие общения у дошкольников (характеристика основных форм общения со взрослыми у детей от рождения до 7 лет). Под редакцией А. В. Запорожца и М. И. Лисиной. М., «Педагогика», 1974.
36. Соколов В. М. Общение и его средства. В сб.: Сознание и общение. Фрунзе, «Илим», 1968.
37. Соколов В. М. Человеческое общение и идеология. В сб.: Идеологии и общественная психология. Фрунзе, «Илим», 1968.
38. Соколов В. М. О природе человеческого общения (опыт философского анализа). Изд. 2-е. Фрунзе, «Мектеп», 1974.
39. Сохань Л. В. Духовный прогресс личности и коммунизм. Киев, 1966.
40. Тих Н. А. Предыстория общества. ЛГУ, 1970.
41. Уледов А. К. Общественное мнение советского общества М., Соцэкгиз. 1963.
42. Уманский Л. И. Поэтапное формирование контактных групп как коллективов. В. сб.: Проблемы общения и воспитания, ч. I. Тарту, 1974.
43. Холличер В. Коммуникация, гоминизация и гуманизация. В кн. Проблемы философии и методологии современного естествознания. М., «Наука», 1973.
44. Шибутани Т. Социальная психология. М., «Прогресс», 1968.
45. Шукров Э. Д. Концепция дополнителности и проблема генезиса общения. «Вопросы философии», 1972, № 4.
46. Щелованов Н. М. О воспитании в домах младенцев. «Вопросы ватеринства и младенчества», 1938, № 13.
47. McLuhan M. Understanding Media: The Extension of Man. N. Y., 1964.
48. Merton R. K. Social Theory and Social Structure. Clencoe, 1, The Free Press, 1957.
49. Parsons T. Societies. Evolutionary and Comparative perspectives, Prentice-Hall, Englewood — Cliffs, 1960.



# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИОГЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

МАТЕРИАЛЫ I ВСЕСОЮЗНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
(4-6 ноября 1974 г., Тбилиси)

## ИНТРАКОММУНИКАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

1. Формируясь под воздействием социальной среды, личность, тем не менее, избирательно относится к содержанию влияющих на нее общественных институтов и идей, своеобразно преломляет их в сознании в зависимости от своего социального положения, социальной роли и даже индивидуальных психологических особенностей, какими являются характер, темперамент, способности и т. д. Социализация личности, то есть процесс интериоризации внешних социальных связей, отношений и ценностей, превращения их в интраличностные характеристики, неотъемлема от активности самой личности, ее «самоорганизации и самонастройки» в системе общественных коммуникативных влияний. Способ реализации этой активности детерминирует индивидуальность личности в рамках сложившегося исторического типа.

Одним из важнейших средств самоатуализации личности в социальной макро- и микросреде является внутреннее общение (интракоммуникация). Внутреннее общение можно рассматривать как приобретенный в процессе общественного развития (социогенный) интрамеханизм социальной адаптации человека-личности. Появляясь вместе с самосознанием и сливаясь с деятельностью по выработке стратегии внешнего поведения, внутреннее общение становится потребностью человека (Л. С. Выготский), потребностью настолько имманентной, что нарушение способности к нормальному его осуществлению равносильно патологии личности. Последнее хорошо иллюстрируется психопатологическими явлениями деперсонализации, отчуждения «я», расщепления «я» и т. п.

Необходимость интракоммуникации для развитого сознания вытекает, на наш взгляд, из общего закона функционирования любой самоорганизующейся системы, который заключается в осуществлении между ее элементами и частями продуктивной коммуникации, приводящей к возрастанию информации и, тем самым, к снижению неопределенности, к возрастанию порядка, другими словами — к самоорганизации. Личность, представляя собой своеобразную самоорганизующуюся систему, подчиняется этому закону. Информационные процессы, позволяющие личности организовать свое поведение, осуществляются сознанием. Рассматриваемое в этом плане сознание — это форма коммуникации внутри личности; актуализируя информационные связи, оно функционирует в виде интракоммуникации, осуществляет продуктивные операции над идеальными конструктами личности, «я» и самого себя.

2. Очевидно, интракоммуникацию необходимо рассматривать как одну из имманентных частей структуры личности. Отметим, что в большинстве предлагаемых различными авторами психологических моделей личности интракоммуникация не выделяется как структурное образование (ср. А. А. Платонов, В. И. Мясичев, В. С. Мерлин, А. Г. Козалев, П. К. Кряжев и др.). Имплицитно идея о необходимости учета интракоммуникативных процессов при построении структурной модели личности содержится лишь в исследованиях А. Н. Шогамы (см. его рассуждения о процессах «примысливания» и «проигрывания ролей» на высших ярусах психофизического конуса, представляющего собой модель личности). В самом деле, способ интракоммуникации реализует «я», изменяет его содержание и проблемы, которые становятся темой внутреннего диалога или конфликта, в значительной степени определяет качество личности и ее социальную направленность. Так, параноидная тема делает личность социально неполноценной. Очень специфической, вероятно, является интракоммуникация маргинальной личности (R. Park).

Можно предположить, что интракоммуникативные изменения детерминируют континуальность человеческого «я» (гипотеза А. А. Брудного). Они являются, в частности, основой изменения «я-концепция» (Т. Шибутани).

3. Содержанием внутреннего общения как процесса является и н т р а к о м м у н и к а т и в н а я рефлексия. В отличие от рефлексии вообще, понимаемой как самонаблюдение, самооценка, интракоммуникативная рефлексия включает в себя лишь такой самоанализ, который осуществляется в форме коммуникации (внутренний диалог, раздвоение «я», мысленное проигрывание возможной коммуникативной ситуации и т. п.). К интракоммуникативной рефлексии следует отнести и выделяемую В. А. Лефевром рефлексии в межличностном конфликте, понимаемую широко не только как способность «я» наблюдать за своим поведением и мыслями в конфликте, но и как способность встать в позицию исследователя по отношению к другому «персонажу», к его действиям и мыслям. Ибо справедливо, что индивид, находясь в конфликтном отношении с другим индивидом, выступает также в ка-

с. 138

честве «исследователя» возможностей этого другого принять то или иное решение, от которого будет зависеть выбор линии собственного поведения. Исследование протекает как рефлексивный процесс постановки себя на место «противника», примысливания его внутреннего состояния, проигрывания возможных вариантов взаимовлияний.

Одним из способов внутренней коммуникации является разделение личности сознанием на «я — я другое» («я — второе я», см. Ф. Д. Горбов), или на «я — не-я», или, наконец, примысливание в качестве «партнера» любой иной личности, даже фантастической (бог, духи и т. п.). Сюда следует отнести также «наделение» духовными качествами неодушевленных объектов и включение их во внутренний диалог как полноправных коммуникантов. Феномены фантастического примысливания и «наделения» специфичны для творческого художественного мышления, они являются содержательными в магическом и спиритуалистическом сознании.

В основе всех операций сознания над самим собой и над образами «я» лежат разделение «я» на «я»-актуальное и «я»-условное (А. Н. Шогам) и коммуникация между ними. В норме сознание постоянно фиксирует преобладание актуального «я» над условным, что позволяет безболезненно для психики осуществлять даже подмену «я»-актуального «я»-условным (подмена эмпирического, реального «я» фантастическим, в мечтаниях). Патология может быть объяснена как нарушение коммуникации между актуальным и условным «я» с перенесением контролирующей функции на условное «я» или утрату таковой актуальным «я»: условное «я» начинает переживаться как актуальное, начинает совершать над ним операции или вытесняет полностью его из сознания, подменяя другим, псевдоактуальным «я». Так, расщепление «я» при шизофрении, особенно в инициальной стадии, ощущается больными как психическое отчуждение, исчезновение своего «я». Исчезающее нормальное сознание фиксирует свою патологию, «происходит процесс трагической борьбы преморбидной личности с болезненными явлениями» (А. А. Меграбян), борьбы актуального «я» с появляющимся псевдоактуальным «я» при чувстве обреченности.

4. Интеркоммуникативная рефлексия связана и с важными для сознания личности процессами понимания. Мы имеем в виду понимание как коммуникативный процесс, синтезирующий постижение сознанием «я» смысла явлений, предметов окружающего мира и сообщений о них, а также влияние на это постижение социально-исторических стереотипов мышления. Понимание настолько неотъемлемо от нормального состояния личности, что одним из наиболее переживаемых симптомов при психических заболеваниях, особенно при шизофрении, является потеря понимания смысла окружающего («мир утратил свою понятность», «люди стали непонятны»).

Подлинная свобода личности находится, как отметил Ф. Энгельс, в русле понимания необходимости и становления ее внутренним убеждением. Необходимость, содержащаяся в социальных изменениях, отражается в социальных и политических теориях. Она, следовательно, коммуникативна. Понимание сути идеологических концепций в существенной мере определяет выбор стратегии поведения развитой личностью в условиях современного общества.

Разумеется, для личности необходимо понимание сообщений не только идеологического содержания. Коммуникативные влияния, испытываемые личностью, разнообразны, и в основе их всегда лежат направленные сообщения с заключенным в них смыслом, значением. Вы-

139

бор реакции на влияние других лиц связан с адекватным пониманием содержания сообщений. Последнее осуществляется не без помощи интракоммуникации. Процесс понимания включает повтор сообщения, его внутренний анализ, соотнесение с собственной шкалой ценностей, эвристики значений и другие интракоммуникативные аспекты. Развитие интракоммуникативной рефлексии есть вместе с тем и совершенствование способности понимания, а следовательно, и лучшей адаптации в социальной среде.

5. Исследование закономерностей имманентных для человека интракоммуникативных процессов, и в частности интракоммуникативной рефлексии, позволит, на наш взгляд, глубже проникнуть в сложный механизм социализации личности, понять личность как динамичный, активно приспосабливающийся элемент социальной системы. Предложения о создании теории интракоммуникации представляются вполне оправданными (ср. теорию рефлексивных структур, «янусологию» и т. п.), заслуживающими специального обсуждения.

с 140

#### [АВТОРСКИЙ КОММЕНТАРИЙ](#) от 25 марта 2011 года

В интракоммуникации самым мало исследованным и не вполне понятным являются её особые, присущие только ей механизмы формирования и функционирования. А именно в них скрыты, как я думаю, причины аутизма, гиперфантазирования, многих психических акцентуаций и шизофрении.

Одним из главных нейрофизиологических и психологических двигателей интракоммуникации я предлагаю выделить и исследовать **фасциногенную** структуру внутреннего мира личности и особенно её Я-концепции. О некоторых особенностях формирования фасциногенного внутреннего мира личности см. в ПОСЛЕСЛОВИИ, в разделе о фасциногенном внутреннем мире террориста-смертника и его интердиктивном общении.

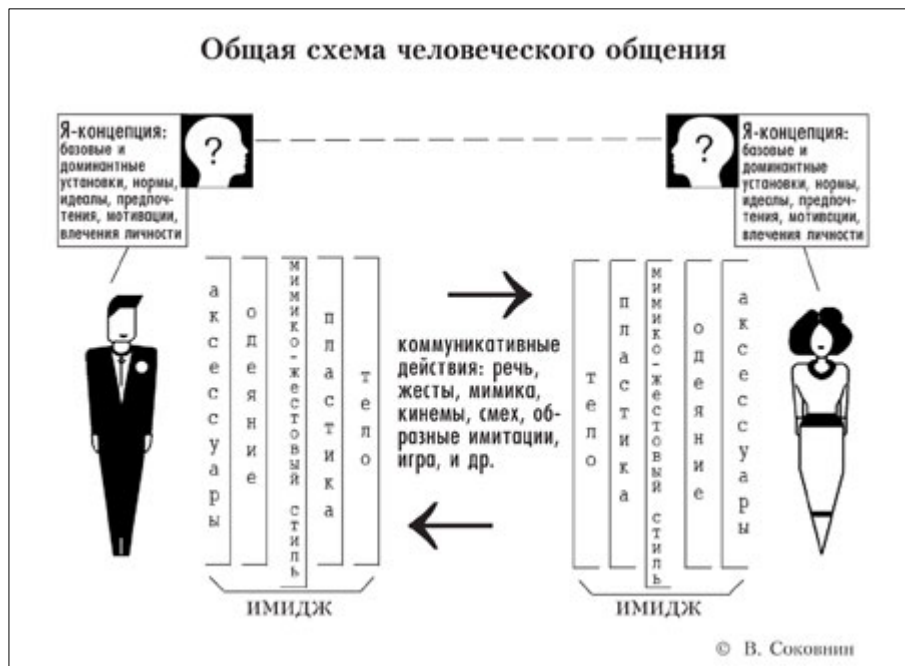
## **ОБЩЕНИЕ ПОД ЗНАКОМ ФАСЦИНАЦИИ**

### **Истоки конфликтности человеческого общения**

Не всякое общение приятно. Достаточно соприкоснуться с хамом, чтобы ощутить это во всей красе. Вопрос напрашивается: какое же общение комфортно и как им овладеть?

Без привлечения фасцинации, фасцинативных сигналов, фасцинирующих средств и действий в понимании глубинных механизмов и закономерностей общения не обойтись. Именно отсутствие этих аспектов и приводит к тому, что множество практических руководств по техникам и рекомендациям по коррекции общения страдают порой удивительной однобокостью и даже грубыми ошибками, рекомендуя явно антифасцинативные приемы общения или провокации к психопатологиям.

Нулевой фасцинацией, пожалуй, не наделен никто. Задача заключается в том, чтобы помочь любому избавиться от серости и антифасцинации и повысить свой фасцинирующий уровень. С этой целью я практикую тренинги коррекции фасцинации имиджа и общения. Думаю, что с течением времени и с созданием кафедр и факультетов фасцинологии подобного рода тренинги, семинары, мастер-классы войдут в профессиональный арсе-



нал не только фасцинологов, но и психологов, имиджмейкеров, педагогов актерского мастерства и других специалистов.

Но анализ законов общения следует, как мне представляется, производить начиная не с чарующе-приятной фасцинации, а с фасцинации опасности, угроз, страхов и обид. От этой и никакой иной фасцинации происходит то, что принято называть конфликтным общением, а его не пожелаешь никому и все стремятся избавиться от его разрушительного действия. Насколько подобные фасцинирующе-разрушительные для общения корни изначальны и неодолимы для человеческого общения, или же они устранимы? Вот главные вопросы для теории человеческого общения и понимания его социальной и психологической природы.

Есть по крайней мере три биосоциальных фактора неизбежных и создающих базу изначальной, эволюционно запрограммированной конфликтности и конфронтационности человеческого общения.

### **Общение – это реализованные в живую сигнальную форму человеческие отношения**

Первый фактор социально-генетический. Он заключается в том, что общение представляет собой коммуникативную форму проявления и реализации индивидуальных и социальных отношений. Разорвать отношения и общения можно только в рамках научного анализа, в реальности же там, где имеется некое число людей, всту-

пающих в социальные связи (семья, род, сексуальная диада, и т. д.), они реализуют их способами общения друг с другом. И наоборот, там, где наблюдается общение, непременно есть определенная содержательная (или хотя бы иллюзорно-содержательная) социальная связь. Это философско-психологическое положение высказано было мной еще в 1964 году. А. А. Леонтьев, воспроизводя его в своей широко известной, выдержавшей 4-е издания книге «Психология общения», сделал сноску на мою работу, отметив, что оно впервые представлено мною. Впоследствии в десятках работ об общении его воспроизводят как аксиому без ссылок на первоисточник.

Именно поэтому самая распространенная и захватывающая тема общения – это **тема актуального в данный момент отношения людей, вступивших в акт общения, друг к другу** (см. об этом подробнее в разделе «Отношения общения в структуре общественных отношений в книге «О природе человеческого общения»).

Что означает эта заложенная в самом социальном бытии человека связь между социальными отношениями и общением? А то, что точно так же, как многоаспектны отношения людей, охватывая и гармонию, и конфликты, многогранно, от любви и ненависти, и человеческое общение. И от этой внутренней закономерности человеку не уйти никогда, пока существуют в обществе различия интересов, социальных побуждений и мотиваций, сталкивающих людей в противостояния. Задача человечества заключается в том, чтобы избавить социальные отношения от агрессивности и враждебных интересов, что, по всей видимости, произойдет нескоро.

## Агрессия и месть

Второй фактор потенциальной конфликтности и конфронтации состоит в наличии в жизни всех живых существ, включая человека, опасностей существования, исходящих как от враждебных биологических видов, так и от своих сородичей. Это фактор агрессии, ставшей одним из базовых инстинктов человека. Древний мозг развивался в первую очередь под знаком угроз существованию и потому его структуры, улавливающие сигналы опасности, самые древние, изначальные, и самые надежные, стоящие настороже даже во сне: все рецепторы, особенно обонятельная луковица, гипоталамус, амигдала, зеркальные нейроны нацелены на распознавание опасностей.

Этот фактор потенциальной конфликтности общения включает в себя агрессию и месть.

Агрессивный инстинкт, легко приводящий человека в состояние садистского безумия и подражания, как показали классические эксперименты С. Мильграма и А. Бандуры, настолько сросся с поведением человека, что его проявления неизбежны и в общении.

Знаменитый эксперимент, впервые описанный в 1974 году психологом Стэнли Мильграмом из Йельского университета в книге «Подчинение авторитету: экспериментальное наблюдение», можно, на мой взгляд, интерпретировать как раскрытие тайны тяги человека к сладости агрессивного садизма. Эксперимент неоднократно был описан в литературе. Был он поставлен так. Участники – экспериментатор, испытуемый и актер, игравший роль «подсадной утки» для испытуемого. Между испытуемым и актером «по жребию» распределялись роли учителя и ученика. Подстроено было так, что испытуемому всегда доставалась роль учителя. После этого ученика привязывали к креслу, к которому был прикреплен электрошокер. Учитель, как и «ученик», получал «демонстрационный» удар током в 45 вольт – чтобы испытуемый-«учитель» почувствовал, каково будет «ученику». Затем учитель уходил в другую комнату и должен был давать ученику простые задачи на запоминание. При каждой ошибке ученика учитель должен был нажимать на кнопку, и ученик получал удар током в 45 вольт. В действительности актер-ученик только делал вид, что получает удары током. После каждой ошибки учитель должен был увеличивать напряжение на 15 вольт. На 150 вольтах актер изображал сильную боль и начинал требовать прекратить эксперимент. Экспериментатор на это строго отвечал: «Эксперимент требует, чтобы вы продолжали. Продолжайте, пожалуйста.» По мере увеличения напряжения актер разыгрывал все более сильные боли и наконец начинал кричать. Эксперимент продолжался до напряжения в 450 вольт. Если испытуемый проявлял колебания, экспериментатор заверял его, что берет на себя полную ответственность за эксперимент и за безопасность ученика, и что эксперимент должен быть продолжен. Экспериментатор никак не угрожал сомневающимся учителям и не обещал никакой награды за участие в эксперименте.

Результаты оказались шокирующими. Перед опытами по просьбе Мильграма эксперты-психиатры из разных университетов США дали прогноз, согласно которому не более 20% испытуемых продолжат эксперимент до половины (до 225 в) и лишь один из тысячи нажмет последнюю кнопку. Результаты опровергли прогнозы экспертов: 65% нажали последнюю кнопку, запустив разряд в 450 в., то есть большинство испытуемых наказывали ученика электрошоком по-максимуму. Многие испытуемые приходили в такое возбуждение, какого, по словам Мильграма, никогда не приходилось видеть в социально-психологических экспериментах. После опытов испытуемые в сильном эмоциональном возбуждении пытались объяснить, что они не садисты, и что их истерический хохот не означал, будто им нравится пытать человека.

Результаты были одинаковы для мужчин и женщин (расхожее мнение о доброте и мягкосердечии женщин не подтвердилось).

Опыт потряс общественность. Его повторили в десятках университетов по всему миру и результат везде был тождествен: агрессивность и садизм трудно остановить.

Исследования психологов Стэнфордского университета под руководством А. Бандуры в 80-х годах вскрыли еще один пласт агрессивности, уже у детей. А. Бандура наблюдал крайне агрессивного ребенка (бьет кукол, калечит искусственных животных и т.д.), а затем устраивал ситуации, в которых эту агрессию воспри-

нимает другой ребенок, вовсе не агрессивный. Оказалось, что спустя некоторое время «хороший» ребенок становился «плохим», начинал тоже колотить и калечить, и даже покрепче того, с кого брал пример. Затем эксперимент продолжили, задавая детям агрессивные ситуации на экране. После восприятия агрессивных экранных сцен абсолютно нормальные дошкольники начинали вести себя агрессивно. Причем они не только проделывали все, что видели, но и дополняли образы агрессии собственной фантазией. Затем были проведены эксперименты с людьми разного возраста и сделан вывод: сцены насилия на телеэкране вызывают сильные агрессивные импульсы. При этом вид страданий жертвы насилия лишь усиливает интенсивность агрессивной реакции зрителя.

И, наконец, еще одно научно достоверное исследование, добавившее новый аспект в понимание природы агрессии и конфликтности. Недавнее экспериментальное исследование швейцарских психологов Доминика де Кервена и его коллег из Цюрихского университета показало, что древнее наблюдение человечества о том, что «мсть сладка», вполне справедливо и заложено в самой нейрофизиологии человека.

Эксперимент выглядел так: 15-ти студентам предложили сыграть в известную экономическую игру, в которой выигрыш обоих игроков зависит от их взаимного доверия и честности. Они должны сами решить, поделиться ли с партнером частью своих денег. Если оба решают поделиться, сумма денег возрастает в четыре раза, и оба партнера оказываются в выигрыше. Если один из них проявляет альтруизм, а другой – нет, значительно выигрывает вероломный партнер. К этому швейцарские ученые сделали добавление: они предоставили возможность тому из партнеров, которого «оставили в дураках», отомстить обидчику: игрок мог купить за деньги право отобрать у партнера его выигрыш. Когда испытуемые решали реализовать свое право на мсть, позитронно-эмиссионный томограф регистрировал возрастание электрической активности в области мозга, где расположен центр удовольствия. Испытуемые получали удовольствие, несмотря на упущенную выгоду, ведь им приходилось расплачиваться за свою мсть наличными.

Логично предположить, что сидящий в человеке инстинкт агрессивности обеспечивается нейрофизиологическими и инстинктивными механизмами. Распознанная обида влечет за собой абсолютное ее впечатывание в эмоциональную память (таков всегда приказ амигдалы!) и зов мщения. По существу, это эволюционная защитная реакция у всех животных на агрессию в их адрес, от кого бы она ни исходила.

Человек в первую очередь отслеживает в процессе общения малейшие побуждения агрессии или унижения. Эта эволюционная нацеленность создает базу прогноза возможных обид и угроз, и, в определенной степени провокационна для конфликтности. Отсюда множество ошибочных защитно-агрессивных реакций на сигналы, ложно истолкованные как на рецепторном (ложно расшифровал позу), так и на семантическом уровне (не так понял фразу). Разбирательства на тему «кто и как кого понял» и «кто и что хотел сказать на самом деле» – очень распространенные в общении людей, особенно при низкой коммуникативной культуре.

Не здесь ли зарыта целесообразность всех видов мести, дозволявшейся обществом на протяжении тысячелетий? Известно, каким мощным регулятором нравственного поведения являлась кровная мсть. Страх перед ней сдерживал руку не одного обидчика и убийцы. От желания делать гадости ближнему людей предохраняла неотвратимость мести со стороны обиженного и его сторонников.

Но логику можно продолжить. Обиды допускаются людьми на каждом шагу. Следовательно, все мы как бы подключены внутри себя к некоему реостату настроя на мсть. А это, по сути, есть подсознательный стимулятор к агрессивно-мстительному поведению. Другими словами, сладка не только мсть адекватная, на нанесенную обиду тебе лично конкретным человеком или группой людей, но также и касающаяся близких, твоего этноса и государства, единомышленников, отдельных социальных групп и т. д. По принципу брошенной возлюбленной женщины, пустившейся в блуд и заражающей мужчин ВИЧ-инфекцией, поскольку в ее понимании теперь «все мужики гады» и достойны мести (криминалистика дает множество подобных фактов мести). Появился новый вид мести – через Интернет, в котором есть «сайты мести», предлагающие свои услуги жаждущим мщения.

Таким образом, можно также заключить, что любой сигнал опасности является мощной fascinaцией и пробуждает не только его обостренное восприятие и запоминание, но и подключает механизмы скрытой агрессии и мести. Конфликтное общение поэтому не имеет легкого исхода в доброту и забвение, оно оставляет раны и следы, негативно будоражит память, порождает кошмарные сновидения, и... постоянно раздувает внутри человека костры сладострастия от картин насилия и мести, будь они в реальной жизни или в кинофильме и передаче по телевидению. Это и есть та психофизиологическая база, которая пробуждает потребность и тягу ко всему показываемому «про мщение». Не поэтому ли так любимы кинофильмы, где негодяи отмщены? Но не поэтому ли так тайно сладки и скандалы, и даже сплетни о порушенных репутациях добропорядочных сограждан? И не на этой ли почве произрастают грязные пиар-технологии, порочащие слухи и сенсационная скандальность грязных выдумок в журналистике? Вот она нейроподпитка для существования так называемой желтой прессы, которую часть населения не просто любит, а пережевывает до оргазма. Это и подпитка для реализации психики всех скандальных и эпатажных критиков в политике и журналистике.

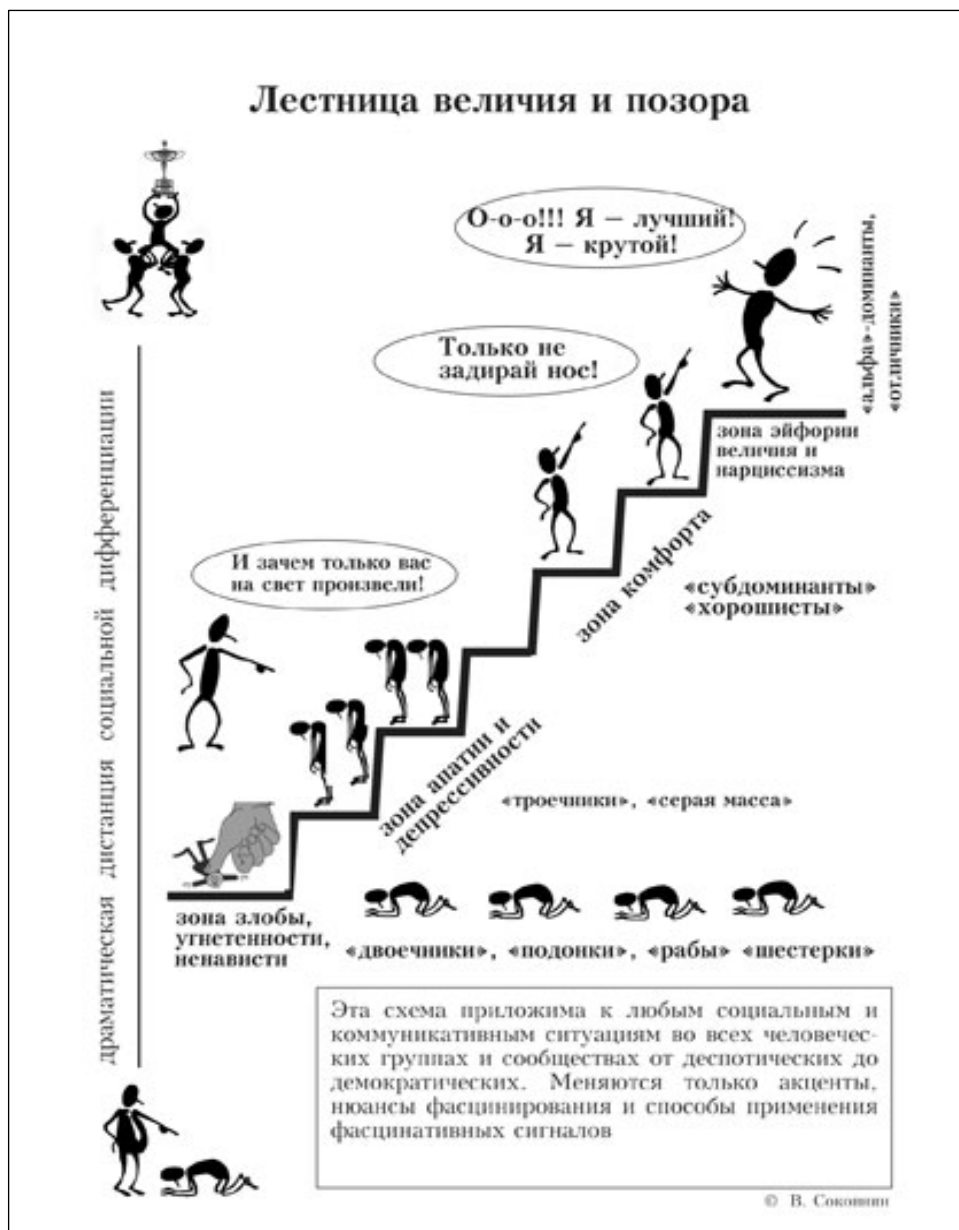
Теперь, когда вскрыты глубинные истоки и механизмы устрашающей fascinaции, тонкого и западающего навсегда в эмоциональную память распознавания унижений и обид, страха перед дном в иерархиях и жажды мщения и истязания обидчика, понятно, насколько нежелательно для цивилизованного человека и опасно для общества любое оскорбление и осмеяние всего святого в отдельном человеке и в спянной группе людей, будь то этнос, коллектив, партия или государство. Любое даже неосторожное движение в направлении нанесения обиды представляет собой fascinatивный сигнал, мгновенно болезненно фиксируется, регрессивно преувеличивается (у страха глаза велики!), включает инстинкты агрессии и мести, и возбуждает к ответным агрессивным действиям, то есть к защите и мщению.

И это можно подтвердить тысячами примеров из истории человечества, а каждый внимательный читатель может сразу припомнить и десятки ситуаций такого рода из своей биографии.

### Лестница величия и позора

И, наконец, третий вызывающий конфликтность фактор – иерархия социальных структур с заложенной в нее конкуренцией и оценками соответствия/несоответствия нормативам поведения и имиджа. Как это выглядит представлено в схеме, которую я назвал «Лестница величия и позора».

Ж. Малори, наблюдавший жизнь эскимосов Гренландии, пишет: «Так мне довелось видеть в Иглулике (Гудзонов залив) в 1961 году, как во время борьбы противник был повержен на землю. Чтобы окончательно подтвердить свое могущество и превосходство, победитель помочился на побежденного. Этот знак был принят у



эскимосов и против него никто не возражал – так положено, хотя и не очень приятно».

В подростковом возрасте до сих пор часто можно наблюдать возню-полудраку, когда более сильные заскакивают на спину слабым, демонстрируя свое превосходство и утверждая статус.

Статус, амбиции, комплексы власти и величия – вот арсенал человеческих иерархий. Везде и всюду расстановка по местам, – часто несправедливая, но неизбежная, – борьба за награды, интриги вокруг «альфа» за близость к телу, создание структур «начальник-подчиненный», выдача или раздача всяческих поощрительных грамот и дипломов, оценочных аттестатов, сертификатов, знаков отличия, наклеивание всякого сорта ранжиров. Весь мир человека – это статусно-амбициозная, восторженно-унижающая пирамида. Кто-то занимает место на верхушке, кто-то опрокинут на дно, в презрение и грязь. «А вот я спущу тебя с лестницы!» – кричит разгневанный сильный мира сего провинившемуся слабому мира сего. Лестница величия и позора...

Е. С. Ефимова в исследовании субкультуры тюрьмы и криминальных кланов описывает их статусно-коммуникативную иерархию так: «Наибольшей знаковой нагрузкой обладают предметы, связанные с «телесным низом»: носки и сапоги, а также белье. Аристократизм вора проявляется в его пренебрежении к этим предметам -- он никогда не будет чистить себе сапоги и стирать носки, он делает это через шестерок или обиженных. Униженное положение обиженных акцентировано тем, что они вынуждены постоянно соприкасаться с телесным низом, стирать носки и чистить сапоги (свои и чужие). В старину знаком унижения в криминальной среде был поцелуй сапога. Совершивший это ритуальное действие становился шестеркой или обиженным, его насиловали и отводили ему самое низшее положение на иерархической лестнице преступного мира».

Общественность России была не так давно потрясена поведением учительницы, которая заставила учеников вылизывать языками пол в классе за какую-то провинность.

Первое, что бьет по психике и предстает во всей красе, когда начинаешь анализ общения, это его экспансивно-оценочное содержание. Кажется и нет общения без так называемых оценочных суждений и создаваемых ими больших и малых восторгов и обид, конфликтов и согласия. Это неизбежное качество общения, если учесть, что в общение вступают не безликие аморфные существа, а индивидуумы с биографией, характерами, особыми Я-концепциями, взглядами на жизнь и точками зрения по любому вопросу. Оценки неизбежны, но опасно оценочное хамство. «Ты дурак!», «А ты осел!» – вот модель такой лестницы общения. Не случайно сформулировано еще в древности «не суди и не судим будешь». Оно касается ведь не юридического суда, а именно оценочных ярлыков и меток, которыми люди привыкли щедро «делиться» друг с другом.

Вся опасность в том заключается, что оценочные суждения (суд!) всегда обладают высокой степенью фасцинации опасности и унижения. У Гоголя Иван Никифорович назвал своего друга Ивана Ивановича «гусакom» и вышла грандиозная вражда на всю оставшуюся жизнь.

Или вот такой вид «обмена информацией»: «Я великолепен! Я – лучший! Не видишь?! Значит ты – кретин».

А бывает ли так, что при всем универсальном характере оценочной лестницы человеку в ней не опасно и даже уютно?

Небольшой, но очень мудрый пример. Замечательный актер Сергей Бехтерев рассказал, как он чуть было не забросил актерскую профессию и как все же остался в ней: «Я часто порывался уйти. На четвертом курсе уже даже написал заявление об уходе. Я увидел театр и актеров, которые умели делать то, чего я не умел и никогда бы не сумел. И Аркадий Иосифович (замечательный педагог – В. С.) догнал меня на лестнице и сказал такую фразу: «вы не можете так, как они. Но вы можете то, чего они не могут. Поэтому я не советую вам уходить». И я остался».

Вывод в общем-то прост: осознав опасность «лестницы величия и позора», профессионалы, готовящие людей к жизни (педагоги, воспитатели, родители) и руководящие людьми (лидеры, менеджеры), обязаны научиться великой fascинирующей педагогике, в которой похвала всегда уместна и достоверна, а унижение исключено, так как всякий человек заслуживает высокой, комфортной оценки и стимулирования к успеху. Есть образовательные учреждения, в которых оценки отменены вовсе. Интересный эксперимент по обузданию опасностей лестницы.

И, по-видимому, одна из задач культуры и педагогики в самом широком смысле, осваивать технологии и техники fascинирующего общения, максимально снижающего природную конфронтационность взаимодействия людей друг на друга.

Отмеченные три главных фактора потенциальной конфликтности, влияющие на процессы человеческого общения, делают особенно ценными также исследования и практические технологии, ведущие к такой коррекции общения, которая значительно снижала бы конфликтность, нивелировала вероятность конфликтных вспышек и, возможно, создавала бы вполне комфортную коммуникативную культуру, отдельные образцы которой в истории человечества не столь уж редки.

Коррекция общения может осуществляться каждым человеком. Мой опыт более чем сорокалетних исследований человеческого общения, открытия fascинирующих процессов и проводимые на протяжении вот уже пятнадцати лет тренинги и мастер-классы по коррекции имиджа и общения, привели меня к убеждению, что коррекция в лучшую сторону вполне возможна и по силам почти каждому.

В подобной целительной коррекции следует, на мой взгляд, выделить три главных инструмента: коррекцию «Я-концепции» личности, выбор для руководства поведением 1-й этической системы (о ней впереди) и освоение техники fascинирующего партнерского общения.

## **Я-концепция всему голова**

Громадна в общении роль Я-концепции личности, которая определяет стратегии и динамику коммуникативного поведения каждого человека; в нее-то мы и стараемся заглянуть, разгадать заложенные там приоритеты и тайны, когда вступаем во взаимное общение.

Определений «Я-концепции» личности насчитывается множество. Почти все они вращаются вокруг выделения особого ядра личности, в котором отражены ее приоритеты и представления человека о себе самом. Я предлагаю и дальнейшем изложении буду придерживаться такого понимания **Я-концепции: это некий мысленный и чувственно-образный конструкт в сознании человека, составленный из мировоззренческих идей и представлений, биопсихологических мотивационных предпочтений и fascинаций, который определяет стратегии поведения личности, в том числе и стратегии общения.**

Каждый человек, как только повзрослеет и начинает сознавать собственное Я, ищет ту ясно осознаваемую идею, которой он готов со всей готовностью и страстностью руководствоваться в своих отношениях с людьми и окружающим миром. Поиск такой главной идеи бывает нелегким, путанным, противоречивым, но он всегда присутствует в процессе возмужания, и бывает у подростков и юношей мучителен. Автобиографии многих выдающихся личностей это подтверждают.

В разряд Я-концептуальных идей и представлений входят безусловно вкладываемые в сознание ребенка родителями, школой, окружающим социумом (этносом) идеи-верования, этнические идеи-стратегии, но также и определенные психологические клише отношения к противоположному полу, возрастным группам, власти и социальной иерархии своего родного социума. Сюда же надо отнести и такие клише-фасцинации, как поклонение этническим и государственным святыням: героям, святым, мифическим фантомам, священным образам, памятникам архитектуры, священным местам и объектам. Другими словами, все то, что вызывает любовь и восхищение и всегда присутствует в сознании в виде fasciniрующих образов-сигналов.

В Я-концепцию личности входят и индивидуализированные представления и фасцинации, выработанные личностью самостоятельно в ходе своего личного опыта освоения мира. Это прежде всего его идеалы красоты, ума, характера, профессии. Не случаен расхожий вопрос к детям «Кем ты хочешь стать?» Предпочтения ребенка могут меняться, поиск сознания продолжается, но он имеет место всегда и заканчивается часто очень точным и ясным выбором. Этот выбор и включается в ядро Я-концепции, определяя во многом стратегии поведения и устремленности личности: поведение того, кто выбрал и страстно возжелал стать политическим лидером совершенно иное чем у того, кто ориентировал себя на профессию художника-ювелира. Маргарет Тэтчер уже в 12 лет была активнейшим участником политических собраний и митингов. Часто бывает, что личностный выбор остается неосуществленным идеалом-мечтой. Это печальная трагедия личности.

То, как может влиять Я-концепция на поведение, очень показательно в межэтнических и межрелигиозных взаимоотношениях и общении. Межэтнические и межрелигиозные браки, в частности, всегда трудны именно из-за значительных различий в Я-концепциях влюбленных, и именно по этой причине такие браки редки. С течением времени резкие несоответствия в Я-концепциях супругов часто приводят к разводам исключительно по «идейным» основаниям. В выборе брачных партнеров все народы выработали сермяжное правило искать пару в своем кругу: межклассовые и межнациональные браки редко бывали благополучными. Лейтенант Шмидт под влиянием идейной доминанты в своей Я-концепции спасти падших, будучи увлечен красивой проституткой женился на ней. Проститутка тоже увлеклась благородным офицером, о такой паре для нее можно было только мечтать. Однако через какое-то время брак разлетелся как снежный ком: молодая путана, привыкшая к грубым ласкам разнообразных самцов и под неодолимым влиянием засевших в ее психике сексуально-развратных образов-фасцинаций, стала убегать от нежного супруга в притоны. Спасение шлюхи потерпело крах, Я-концепции были катастрофически противоположны.

В народном понимании это громадное значение Я-концепции личности для выбора поведения отражено замечательно точно: опытные мамы и бабушки всегда советуют прежде чем пускаться в мечты о браке хорошенько узнать душу избранника или избранницы. Этому и служил обычай помолвки до свадьбы, сроком в год, а в настоящее время некоторым его аналогом служит так называемый пробный брак. При приеме в партию и любой политический союз существует проверочный испытательный срок. В любом случае, прежде чем вступать в доверительные отношения, древняя рекомендация мудрых людей о пригляде и проверке весьма полезна. Дешифровка Я-концепции – испытанный веками надежный путь к выбору точного отношения к человеку или группе людей.

Но именно поэтому существует и социальный феномен притворства, сокрытия истинной Я-концепции. В знаменитом фильме Штирлиц ловко и долго дурачил опытных эсэсовцев. Разоблачение притворства в Я-концепции – мечта всех служб контрразведки и невест, мечтающих о прочном браке и семье. Женихи-алкоголики и наркоманы это прекрасно знают и некоторым из них способом максимального включения сексуальной фасцинации удается преодолеть самые придирчивые детекторы лжи невест и ее родных. Последующее после свадьбы разоблачение неизбежно наступает и ведет к трагедиям и разводам.

И в то же время совпадение в Я-концепциях по основным идейно-психологическим параметрам приводят к гармонии и духовно-эмоциональному богатству общения людей. Не родственные связи создают друзей, а общность интересов, говорил Демокрит.

## **Две этические системы и общение**

Открытие В. Лефевром двух этических систем как биосоциального рефлексивного феномена психики, влияющего на выбор стратегии поведения личности, открывает еще один важный аспект формирования Я-концепции и практики общения. Согласно В. Лефевру, в каждом человеке заложена рефлекс-матрица одной из двух систем поведения: либо ждать агрессии со стороны других людей и быть готовым дать отпор и победить (уступка и проигрыш в таком выборе равноценны потере лица и самоуважения), либо искать точек согласия и понимания с попытками перевода противостояния в доброжелательный диалог (тогда уже конфликт расценивается как потеря лица и самоуважения).

В. Лефевр провел специальное обследование среди американцев и эмигрантов, недавно покинувших Советский Союз. В ходе эксперимента участников попросили выразить свое согласие или несогласие с каждой из четырех пар утверждений. Испытуемым предлагались следующие дилеммы, каждая из которых формировалась как пара вопросов.





1. Должен ли врач скрыть от больного диагноз онкологического заболевания, чтобы уменьшить его страдания?
2. Должен ли преступник быть наказан более строго, чем предусматривает закон, дабы другим было неповадно?
3. Следует ли лжесвидетельствовать в суде ради спасения невиновного?
4. Следует ли подсказывать другу на экзамене?

Характерно, что эмигранты из СССР, отнодь не считавшие себя подлинно советскими людьми, давали в отличие от настоящих американцев положительные ответы на эти вопросы: они соединяли добро и зло, праведное и неправедное. Американцы же в большинстве своем эти пары разводили: нет, лгать нельзя, даже если можно спасти, наказывать строже закона нельзя, ибо закон превыше всего.

В. Лефевр сделал заключение: «Мы видим драматические различия между ответами американцев и советских людей. Большинство американцев негативно оценивали комбинацию добра и зла и позитивно – их разделение, в то время как большинство советских наоборот – позитивно оценили соединение добра и зла и негативно – их разделение».

Другим группам предложили другую анкету с целью исследования их оценки компромиссного и, наоборот, конфронтационного поведения. Предлагаемые вопросы таковы: 1) должен ли достойный человек в ситуации конфликта с наглцом стремиться к компромиссу? 2) группа террористов захватила небольшой самолет. Есть возможность их уничтожить, не нанеся ущерба никому из пассажиров. Другая возможность состоит в том, чтобы сначала предложить террористам сдаться. Руководитель группы освобождения принял решение не вступать ни в какие переговоры с преступниками. Правильно ли он поступил?

Большинство американцев одобрили поведение тех личностей, которые шли на компромисс, а большинство советских хвалили бескомпромиссное поведение. Таким образом были получены экспериментальные подтверждения правильности предсказаний модели: в культурных сообществах, где большинство личностей негативно оценивают соединение добра и зла, предпочтение отдается личности, стремящейся к компромиссу (американцы), а в тех сообществах, в которых соединение добра и зла оценивается позитивно, предпочтение отдается личности с бескомпромиссным поведением (к этому вело воспитание в советских условиях). Те, кто разводит добро и зло, живут по 1-й этической системе, а те, кто добро и зло соединяют, – по 2-й. В любом обществе встречаются представители обеих систем этических оценок: вопрос лишь в том, какая из них доминирует в данном обществе.

Коммуникативный стиль 2-й этической системы – это презумпция виновности, подозрительность и ожидание зла от окружающих, выговоры и критика, допрос, приказ, крик. В мягкой форме – ворчание и недовольство, поиск повода, за что бы зацепиться и дать волю критике и выговорам. Это стиль постоянных, непрекращающихся оценочных суждений, ярлыков и уничижительных реплик по любому поводу и без повода, просто как дань дурному расположению духа, которое у носителя 2-й этической системы превалирует.

Все социальные конфликты и революции пронизаны криком, агрессивными реакциями, ненавистью, то есть совершаются исключительно на нейропсихологических механизмах 2-й этической системы с ее героизмом насилия и убийств. Революционер не может быть спокойным и покладистым, он всегда эмоционально взвинчен, опрокинут в регрессивные реакции и деятельно-агрессивен. Он невротик и истерик.

Принятие 1-й этической системы в качестве главной стратегии поведения человеком, выросшим и впитавшим в себя принципы 2-й этической системы, создает в нем трагический диссонанс, почти неразрешимый поведенческий парадокс. Сам В. Лефевр, открывший две этические системы, признавался в одном из интервью, как трудно ему, эмигранту из СССР, бывает сдерживать порывы конфронтационности. А об одном из своих близких знакомых, тоже эмигранте, принявшем и пытающемся жить по принципам 1-й этической системы, типичной для

США, Лефевр рассказал, что тот после рабочего дня буквально разваливается от накопившегося за день напряжения, настолько ему приходится сдерживать себя. Вечер у него посвящен релаксации, чтобы завтра не сорваться. В. Лефевр высказался даже в том смысле, что выкорчевать из себя 2-ю этическую систему, если ты в ней вырос и ею пропитан, почти невозможно. Впрочем, столь же трудно перейти из 1-й во 2-ю, как трудно, скажем добропорядочному христианину стать оценочно-судящим налево и направо. Я думаю, что В. Лефевр недалек от истины, поскольку как в первом, так и во втором случае индивиду приходится переиначивать саму суть, стержень своей родной Я-концепции, да еще и закреплённый в поведенческих автоматизмах.

Из сказанного необходимо сделать еще и такой вывод: тому, кто переходит на путь 1-й этической системы из 2-й, следует делать выбор, чем жертвовать: оставшись во 2-й системе он будет вынужден продолжать конфликтную негативно-стрессовую жизнь, что нелегко, особенно если понимаешь ее истоки в себе самом, перейдя же в 1-ю он будет вынужден постоянно релаксировать свою психику по вечерам, как тот знакомый В. Лефевра. Тоже не позавидуешь. В. Лефевр, выросший в СССР во 2-й этической системе и принявший в США 1-ю, признается: «Во мне, в старом эмигранте, существуют как бы две личности. Я их ощущаю в самом себе, они в плохих отношениях друг с другом. Они по-разному смотрят на жизнь и по-разному умеют делать одни и те же вещи».

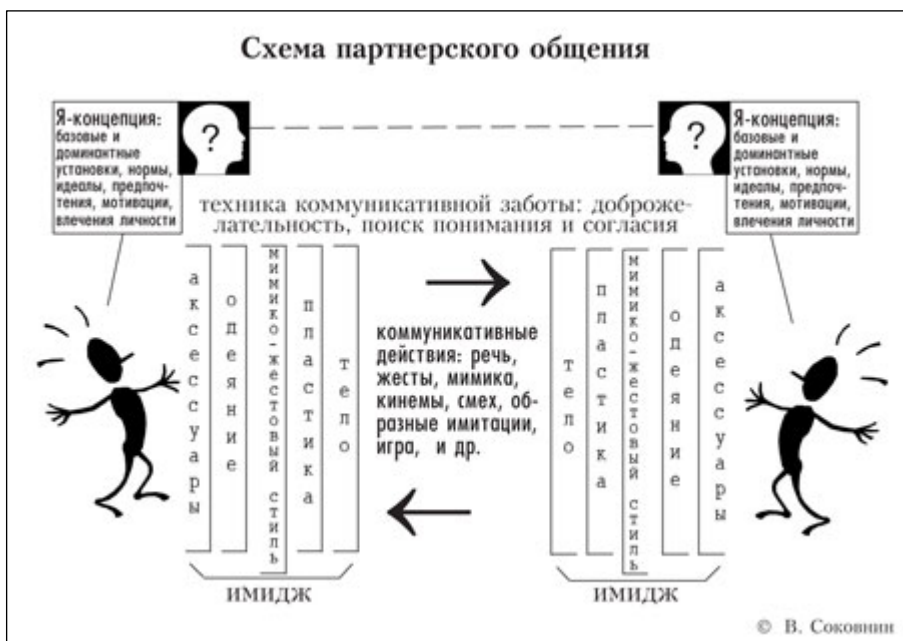
И все же сознательный выбор 1-й этической системы для своей души (Я-концепции) – это путь к доброжелательно приветливому, терпимому общению. И, напротив, выбор 2-й этической системы – это путь в ад конфронтации, агрессивности и обид. И, как следствие, в сферу рисков для здоровья психики и тела.

Душа обязана трудиться, а без труда не вынешь и рыбки из пруда. Перековка общения – нелегкий труд. Но благодарный: и для себя, и для всех, с кем приходится общаться.

### Десять заповедей фасцинирующего партнерского общения

Подытоживая изложенное, можно сказать, что какова Я-концепция, таково и коммуникативное поведение каждого человека. В сочленении с заложенным биосоциальной эволюцией конфликтным поведенческим потенциалом (конфликты отношений, страх перед опасностями, иерархическое социальное структурирование) это приводит общение к особой сложности и требует достаточно упорного интеллектуального и психологического труда.

Среди всех разновидностей стилей и форм общения, наиболее пластичным и преодолевающим опасности скатывания на уровни конфликтности, страхов, комплексов и иных коммуникативных трудностей, следует, на



мой взгляд, выделить целительное, эмоционально-позитивное партнерское общение.

Блез Паскаль писал, что существуют два способа воздействия на людей: «способ убеждать» и «способ понравиться». Из них последний наиболее эффективный – утверждал он, сожалея, что не владеет им в должной мере.

Лорд Честерфильд советовал в наставлениях своему сыну: «Если хочешь понравиться людям, обращай к их чувствам: умей ослепить взглядом, усладить и смягчить слух, привлечь сердце. Пусть тогда разум их попробует что-нибудь сделать тебе во вред». Действительно, в общении на первый план по конструирующему его эффективность значению выходят фасцинирующие сигналы и приемы. Техники партнерского общения фасциниративны, так как побуждают к искреннему интересному диалогу и пробуждают высокое эмоционально позитивное настроение.

Вряд ли найдется человек, который искренне желал бы, чтобы в общении на него давили, «ломали», но и чтобы им манипулировали, обманывали его, или как сейчас говорят «накалывали». Зато каждый из нас хотел бы, чтобы с ним общались на равных, уважали его личность и достоинство, слушали и понимали, принимали его точку зрения заслуживающей внимания, были искренними и доброжелательными. Этого мы хотим, но сами того не замечая, этот самый для нас желанный стиль общения нарушаем, когда приходится влиять на другого человека и он чем-либо становится нам неудобен: не понимает нас, невнимательно слушает, срывается на критику, допускает грубость. Мы тут же срываемся либо на силовой стиль (как бы в ответ, в отместку), либо и того хуже – начинаем ловчить.

Партнерское общение непросто исполнять, не так легко ввести его в свою личность именно как стиль, то есть соответствовать ему везде и всегда, чтобы ни случилось. Оно составляет по сути коммуникативный стереотип 1-й этической системы, а она, как сказал ее автор, трудна в исполнении для всех, кто по жизни переполнен 2-й системой с ее конфронтационными установками.

Что необходимо понять и принять, чтобы освоить технику партнерского, то есть фасцинирующего, настраивающего на доброжелательный диалог, общения?

Первое – понять и принять как принцип личного социального поведения то, что названо В. Лефевром 1-й этической системой образа мыслей и поведения.

Второе – принять в свое сознание партнерские социальные и психологические установки. Что такое партнерские установки личности? Это в первую очередь настрой на других людей как на равных тебе, заслуживающих такого же обращения, какого ты желал бы по отношению к себе. По сути это претворение в свою практику общения древнего этического императива – не делай другому того, чего не желал бы, чтобы делали тебе.

Я назвал такую установку принципом «три Д»: диалог, доброжелательность, доверие.

Доверие – вовсе не доверчивость. Это именно установка: не видеть в другом человеке врага, пусть и потенциального, так сказать «в возможности», не заикливаться на подозрительности и выискивании «черноты». Человек чуток, своими зеркальными нейронами и амигдалой он уловит «черную» установку и либо «замкнется», либо будет с вами агрессивен, либо... начнет хитрить, «ломать дурака». Вы добьетесь только того, что заложили в установку. В одной довольно большой, человек в сто, аудитории, мне как-то задали вопрос: «Как же применять «три Д», если перед вами злодей и негодяй?» Я попросил всех подумать десять секунд и поднять руку, кто в этом зале злодей. Естественно, ни один из присутствующих руки не поднял. Зато все дружно засмеялись.

Доброжелательность настраивает и самого себя, и партнера на контакт, на желание общаться.

Диалог – то состояние общения, при котором оба партнера чувствуют себя не только на равных, но и комфортно: каждый имеет возможность сказать то, что хочет, и уверен, что его слышат и стараются понять. Чего же еще желать?

На уровне «технического» исполнения самым трудным в «трех Д» является, конечно же диалог. Его надо научиться вести именно в партнерском стиле. Люди, обладающие мастерством партнерского диалога, удивительно коммуникабельны, симпатичны, притягательны. Да, да, именно потому, что в душе все мы жаждем именно такого обращения с собой. Кстати (маленькая ложка дегтя...) – профессиональные мошенники, разведчики и проч. «ловкая» публика это прекрасно знает и не выдумывает никакой другой техники общения – они хорошо исполняют партнерскую технику, переводя ее в состояние лжи, подтасовки, уловки. Тем они и опасны. Но когда говорят, что потому и не надо осваивать партнерскую технику, что она опасна, то надо задать себе вопрос – что именно опасно, чем она неприемлема? Ведь, согласитесь, опасна не сама по себе техника. Она-то как раз помогает становиться естественным, коммуникабельным, диалогичным, наконец – культурным, цивилизованным. Опасна, и тут нет и не может быть возражений, установка на хитрость, ложь, обман.

Помните, «не убий», «не укради», «почитай отца твоего и мать твою», «не создавай себе кумира» – заповеди христианства, то есть то, что должен делать человек и чего должен избегать, если хочет быть истинным христианином. Заповеди – это принципиальные, основные правила, отступление от которых разрушает саму систему веры. Если мы убеждены, что партнерское общение оптимально для здоровья и души, наилучшим образом помогает искусству жить среди людей, следует выполнять его заповеди.

## **Заповедь первая**

Никогда не забывайте называть собеседника по имени.

Надо отучить себя от применения безличных формул: «Он сказал», «Она не помнит...» и т. п., в присутствии того, о ком эти формулы произнесены. Люди чувствуют себя неуютно, когда кто-нибудь называет окружающих по имени, а к вам обращается, не называя имени.

Имя – не просто «метка», отличительный «знак» каждого человека, оно сливается с его личностью, выделяет его индивидуальность, это знак уважения и самобытности, это символ личной фасцинации. Не случайно существование взглядов и теорий о том, что имя определяет судьбу его носителя. Именно поэтому все люди так чувствительны к тому, как нас называют, как произносят наше имя. Хотите обидеть, оскорбить человека – исковеркайте его имя, фамилию, шутовски, с ехидцей подчеркните произносимую ошибку, и вы увидите, как потемнеет лицо человека, как он замкнется, отстранится от вас, а то и бросится на вас «в атаку» для отмщения с ответными, обидными уже для вас словами, оценками, интонациями.

Вам надо обратиться к партнеру несколько раз подряд или процитировать его? Прекрасно! Не забывайте называть его по имени каждый раз, это не повредит, напротив, «усилит» вас, сделает ближе, симпатичнее.

И – не жалеете теплых интонаций в назывании человека по имени, ищите такие вариации имени собеседника, которые ему приятны. В самом деле, если общение – это сама жизнь, почему бы не научиться делать его подлинной роскошью уже с имени! Имя – лучший и самый желанный комплимент. «Давайте говорить друг другу комплименты» – эти слова из песни Булата Окуджавы исполнены глубокой житейской мудрости.

### **Заповедь вторая**

Раскрепостите партнера, поговорите о чем-нибудь легком, исполните обряд так называемого **фатического** контакта: несколько слов о погоде, о том, как дела и прочей, казалось бы, чепухе, на самом деле выполняющей замечательную миссию – установления доброжелательного контакта, настраивания на доброжелательное общение. И завершите это мини-вступление мягким комплиментом. Это непременно подействует позитивно. Этнолог Б. Малиновский, наблюдая общение примитивных племен, отметил ту громадную роль, которую они отводили фатической составляющей общения, этой, казалось бы, ничего не значащей болтовне. Без нее они общение не продолжали. Более того, она, эта «болтовня», была структурирована, содержала в себе заученные словечки, обращения, шутки. Современный человек при встрече со знакомым произносит какую-нибудь фразу, наряду с приветствием, вроде «как дела?», «как дети?» или «погода-то портится» и т. п. Тот, кто таких фраз не использует, расценивается как «сухарь», не вызывает симпатии. Фатические фразы – это те социальные автоматизмы общения, которые служат доброй контактности. И чем они разнообразнее и приятнее, тем человек, их использующий, симпатичнее уже в самом начале общения.

### **Заповедь третья**

В позах, жестах и мимике надо постараться устранить все агрессивное, возбуждающее в партнере дискомфорт, замкнутость, а то и сопротивление.

Мы очень внимательны к внешним проявлениям, к состоянию лица и движениям друг друга. Тут мы уж точно соринку видим в чужом глазу. Зеркальные нейроны ничего не упустят! И если состояние собеседника «сердито», готово к конфликтности, напряженно-агрессивно, мы это сразу чуем и стараемся такого человека избегать, а если вынуждены с ним вступать в общение, то идем на это с какой-то внутренней опаской, преодолеваем барьер и настраиваемся дать отпор. По сути мы как бы настраиваем себя заранее на конфликт. Значит – долой малейшую агрессивность в жестах и мимике!

Как-то по телевидению показывали сюжет о создании какой-то молодежной организации прокоммунистического толка. Молодой человек, видимо, молодежный лидер, выступая с трибуны, а потом и давая интервью, все время помогал себе сжатой в кулак рукой. Лицо его при этом было столь же решительным. Можно не слушать речь этого лидера и быть уверенным в напористости и агрессивности – кому-то он обязательно угрожает, с кем-то обещает рассчитаться.

Столь же агрессивны такие жесты, как рубящая воздух ладонь, отодвигающая собеседника отмашка (э, не говори ерунду!), протыкающий партнера указательный назидательный палец.

В лице необходимо избегать сердитости и угрюмости.

Вы спросите, какое же состояние лица «партнерское»? А вы его знаете и не раз встречали в жизни. Когда мы попадаем в незнакомый город и ищем улицу или дом, у кого мы спрашиваем дорогу? Пропустим одного, другого, третьего, пока не встретим человека с открытым, приветливым, легким лицом, у него-то и спешим спросить, потому что уверены, он остановится, не отмахнется, постарается помочь. Согласитесь, что, если бы наши лица были именно такими – готовыми к отклику, к приветливости, общаться было бы легче, а, значит, легче жить.

Партнерская коммуникативная поза – наклон чуть к собеседнику и ни в коем случае не от него, так как это поза отстранения, отчуждения. И, конечно, не замыкать себя в замок скрещенными на груди руками.

### **Заповедь четвертая**

Активно одобряйте партнера по общению за все умное, доброе, ценное в его словах, мыслях, поступках, манерах, внешности.

Техника одобрения многообразна, она включает в себя одобряющий взгляд, поощряющий жест, восторженное слово. Палитра одобряющих жестов, мимики, речевых формул столь разнообразна и широка, что каждый из нас может выдумывать их хоть ежедневно, и все равно не охватит всего богатства. Но добиваться как можно большего разнообразия необходимо, чтобы не быть однотонным, неуклюжим и стереотипным в таком тонком деле, как похвала.

Лучший одобряюще подбадривающий стиль – это стиль поддакивания, им прекрасно владеют опытные телеведущие и шоумены. И, значит, как только вы согласны с каким-то утверждением или идеей собеседника, скажите «да», выразите свое согласие. Настрой на «да» и есть лучшая установка в 1-й этической системе, тогда как «нет» – это настрой на критику и несогласие.

Степень одобрения, конечно же, различна и зависит от ситуации, психологии собеседника и вашей собственной, от окружения и тех отношений, в которых вы находитесь с партнером по общению. В зависимости от всего этого одобрение может принимать форму легкого поощрения, почти констатации «хорошо», «неплохо

сказано», до восторженного восхищения «Потрясающе!», «Фантастика!» и т. п. Согласитесь, умное слово, ценная мысль, сочная метафора заслуживают одобрения. А перехвалить невозможно.

И все же, в одобрении необходимо соблюдать меру. Вовсе не обязательно восхищаться по любому поводу и без повода. Это уже манерно, неправдиво, настораживает, создает дискомфорт. Чрезмерностью одобрения пользуются, кстати сказать, мошенники и донжуаны, пытаясь усыпить бдительность, обольстить жертву.

Возникает только вопрос, почему же люди попадают на лесть, на лживые комплименты? Дело в том, что в каждом из нас заложена великая и неизбывная потребность в признании. А имя и одобрение – это и есть первый, самый распространенный и ожидаемый акт признания! Потому-то одобрение так fasciniрует. Исполнение стили «да» в соединении с заслуженной похвалой, является сердцевинной, нравственным стержнем партнерского общения. Надо сказать, что техника «да» плюс одобрение делают человека более эмоциональным, живым, контактным, притягивающим к себе, то есть fascinatивным. Поэтому она, наряду с прочим, является техникой симпатии, привлекательности. Не потому ли влюбленные так охотно и помногу восхищаются друг другом? И не устают от взаимного восхищения.

Добрая активность, заложенная в четвертой заповеди, достигает еще одного эффекта – делает человека ориентированным на других, снимает комплекс самолюбования, очищает душу от черствости, убирает из сознания излишнюю подозрительность.

Все это вместе сделает вас пластичным и очистит общение от ненужных столкновений, барьеров, конфликтов.

### **Заповедь пятая**

Избегайте оценочных суждений отрицательного свойства, направленных на личность собеседника, его точку зрения, идеи, мысли, поведение. Я уже сказал об этом выше – это самая большая опасность в общении, та самая, которая заложена во вторую этическую систему и провоцирует конфликты. Страшная антифасцинация!

Оценочные суждения отрицательного содержания частенько сыплются из нас и на нас как из рога изобилия. Мы очень часто спешим заклеить человека, который с нами не согласен или придерживается резко противоположных взглядов. Оценочные формулы могут быть грубыми («осел», «кретин» и т.п.) и интеллигентно тонкими, даже изящно-художественными (вспомните, как изощренно издевался Печорин над Грушницким), в любом случае они достигают только одной цели – содержательный диалог разрушается и участники общения входят в режим конфронтации.

Оценочные суждения негативного свойства потому легко вырываются из нас, что мы стремимся к победе в общении, к утверждению своего взгляда или точки зрения. Наклеив ярлык, обозвав собеседника или его «неудачную» мысль, мы как бы возвышаемся над ним, утверждаем себя, подвергаем собеседника и, тем самым, создаем внутри себя ощущение уверенности и победоносности, занимаем ступеньку на лестнице величия повыше. На самом деле мы достигаем совершенно иного – возбуждаем в собеседнике обиду, сопротивление, агрессию, месть.

Из арсенала оценочных суждений негативного характера самыми разрушительными являются те, которые направлены на личность партнера по общению. Личность – наиболее уязвимое звено общения уже потому, что каждый человек в первую очередь осознает и лелеет свое «Я». Поэтому он и следит, как я уже говорил, за интонациями в речи собеседника, а не за смыслом сказанного. В интонациях отражается отношение к партнеру, именно интонации сигнализируют о язвительности или ироничности, грубости или пренебрежении, презрении или господстве. Добавьте к язвительной интонации ярлык, и вы получите врага, а значит конфликт, разрыв.

Надо сказать, что общение с применением всей возможной палитры ярлыков, обзываний и грубого клеймения в нашем обществе буквально насаждалось большевиками и истоками своими имело стиль, полюбоившийся Ленину. Именно Ильич запустил в оборот внутри партии резкую, грубую, а порою и бранную манеру обращения. Даже письменные его сочинения изобилуют «ренегатами», «иудами», «проститутками» и проч. и проч. ярлыками. Критика и самокритика провозглашены были в КПСС одним из высших очистительных правил внутрипартийного общения.

Партнерское общение не может опираться на негативные суждения именно потому, что оно по сути своей диалогично и, значит, исключает любые разрушительные для диалога приемы. Как же быть, если вы не согласны с тем, что говорит собеседник, если его мысли и суждения кажутся вам глупыми, банальными, «вредными»? Выбирайте. Если считаете, что диалог бесполезен, отойдите, мягко прекратите общение, перенесите, если возможно, разговор на другое время. Если общение вынужденно (в парламенте, на деловом совещании и т.п.), или совершенно необходимо, старайтесь поддерживать диалог, воздерживайтесь от ярлыка, ищите точки соприкосновения и согласия, находите более убедительную аргументацию своей точки зрения, пытайтесь отыскать более точные формулировки и эмоциональное обеспечение своим мыслям. Это в тысячу раз труднее, но зато и в тысячу раз продуктивнее.

Уничжительная оценка, какая бы она ни была мягкая, это всегда осуждение.

Поменьше критики и критиканства, господа! Побольше позитивности и приветливости. А при себе полезно оставить только самокритику, она бывает крайне полезна.

### **Заповедь шестая**

Постарайтесь изгнать из своего коммуникативного арсенала ухмылки и ехидничание в адрес партнера. Добрая ирония уместна, но не едкие шутки и ехидство. Вдобавок к оценочным речевым актам, как правило, в рамках конфликтного общения запускаются не менее убийственные и более запоминающиеся фасциативные кинемы и формулы: язвительно-ироническая усмешка, карикатурное изображение и ехидные эпитеты. Не устраивайте карикатурного осмеяния и сатирических выпадов. Приобретете врага на всю жизнь.

### **Заповедь седьмая**

Старайтесь выслушать и понять партнера по общению. Заповедь древняя, всеми педагогами и психологами рекомендуемая, и... чаще всего нарушаемая. Так хочется слышать только себя, любимого и самого умного!

Умение слушать - одно из золотых правил, без него невозможен продуктивный, ведущий к обоюдному выгодному результату, диалог. Слушать собеседника, особенно когда самому есть что сказать, невероятно трудно. Быть может потому стремление человека слушать и понимать ценится так высоко. Тот, кто умеет слушать, имеет стремление вдумываться в услышанное, чтобы понять собеседника, завоевывает его симпатию, располагает к себе сердце партнера, а это лучший путь к диалогу, взаимопониманию, сотрудничеству и согласию. Умеющих слушать, причем слушать внимательно и заинтересованно, любят. Исключительно ценный фасциативный сигнал.

Умение слушать в общем-то совсем несложно. Его можно даже натренировать. Психологи советуют осваивать навык «физического слушания». Им обладают в силу, правда, своего недостатка, люди, туговатые на ухо. Вот они-то слушают, так слушают: глаза их устремлены на собеседника, ловят движение его губ и глаз, тело чуть наклонено к партнеру, а некоторые и ладонь к уху приставят, чтобы не пропустить самое важное. Это и есть физическое слушание. Оно выражает интерес к собеседнику и его словам, стремление не упустить мысли и аргументы, понять и оценить услышанное. Ему тренируют актеров и те становятся мастерами вслушивания.

Представим, что оба собеседника (или группа общающихся) обладают таким вот умением слушать. Они говорят, и слушают, дают друг высказаться в полной мере, ищут компромисс, одним словом - они совершают наиважнейший человеческий труд - труд общения и взаимопонимания, становятся партнерами в этом труде, они непременно достигнут результата, который обоим приемлем да к тому же еще и получают удовольствие от общения.

И представим себе другую, часто встречающуюся фигуру: тараторит, не дает никому слова сказать, этакий неутомимый фонтан словоизвержения, и как правило, пустого, несодержательного. Такой собеседник, если его можно назвать собеседником, быстро утомляет, вызывает общее раздражение, становится неприятным, антипатичным. Он разрушает процесс общения тем, что замыкает его на себя и превращает возможный диалог, которого все ждут, в собственный монолог.

Другая нередкая картина. Оба собеседника говорят, порою даже давая высказываться в достаточно полной мере, но при этом не вдумываются в сказанное друг другом, заботятся только о своих мыслях и аргументах, как будто главное для них - зафиксировать их перед собеседником. Такое общение похоже на диалог, со стороны оно так и выглядит. На самом же деле это не что иное как двусторонний монолог, сумма монологов. В конечном счете такое общение вызывает обоюдную неудовлетворенность, а то и неприязнь.

Умение слушать и понимать действительно представляют собой труд. И некоторые технические приемы этот труд облегчают, делают его удовольствием. Назову лишь простейшие из этих приемов, которые усиливают эффект физического слушания. Ни в коем случае не блуждайте глазами по сторонам, но и не впивайтесь взглядом в собеседника. Выработайте удобную для вас ритмику взглядывания в лицо партнера, постоянной фиксации внимания к нему. Если вы слышите что-то в его речи, что вам по душе или вы полностью с этим согласны, не бойтесь кивать согласно головой, подтверждайте одобрение взглядом, каким-нибудь понятным жестом. Уместны при этом короткие реплики, которые не разбивают речи собеседника, но поощряют его к более точному высказыванию. Улыбка, смех, заинтересованные вопросы и другие знаки внимания и понимания - все это должно быть в арсенале умеющего слушать, чтобы слушание не превратилось в монотонную формальность. И чем активнее и искуснее владеете вы этим арсеналом диалога, тем интереснее, удобнее, продуктивнее вы как партнер по общению, тем большего результата добьетесь в общении с людьми. И... получите ни с чем не сравнимое наслаждение, ибо, как метко заметил А. Экзюпери, общение является наивысшей человеческой роскошью. Думаю, что он имел в виду именно взаимно поддерживающее, «слушающее» общение.

### **Заповедь восьмая**

Ни в коем случае не обвиняйте партнера в промахах, ошибках, и неудачах! Создайте внутри себя запрет на критику, поскольку критика - самое болезненное средство влияния. Коммуникативные промахи и ошибки, бесспорно, затрудняют, а то и разрушают процесс общения. Именно поэтому они раздражают, вызывают негодование и протест. Казалось бы, гневные, сердитые реакции естественны, их не только не следует избегать, но, напротив, надо включать «на полную катушку», чтобы таким образом выправить общение, сделать его продуктивным и четким. Однако, как это ни парадоксально, такого рода «естественные» реакции являются как раз разрушительными. Они свидетельствуют о неумении вести диалог и добиваться **со**-общения, **со**-гласия, **со**-трудничества.

Как быть, что делать, если собеседник невнимателен, не так вас понял или, что еще хуже, настроен против и не хочет понимать? Мягко прервите общение, отложив его на потом, когда собеседник окажется в лучшей форме. Но если общение невозможно перенести на потом, если вы вынуждены его продолжить, ничего иного не остается, как применять партнерскую тактику общения. Она, безусловно, труднее, так как в основе ее как мы уже убедились, лежит забота о партнере, а не о себе.

Итак, никаких упреков и обвинений! Невнимательно слушает? Значит надо включить все свое умение привлечь внимание и увлечь собеседника. Значит – яркая речь, диалоговый режим, риторические приемы и проч., и проч., что составляет искусство диалога. Видите, что вас недостаточно точно понимают, повторите то же самое другими словами, ищите более точного выражения мыслей и чувств. Уместно обвинить себя: «Что-то не приходят сегодня в голову точные слова», или «Чувствую, что не совсем точно выразил то, что хотел сказать, попробую по-другому». Очень к месту бывает в таких случаях самоирония.

Все это настраивает собеседника на то, чтобы помочь вам, делает его внимательнее и снисходительнее к вашим трудностям. Ибо его непонимание – это действительно ваша проблема, и из нее выходить вам и только вам. Почему бы не воспользоваться такими фразами, как «Я надеюсь, что вы, **как всегда**, поймете меня», «Меня подкупает ваше умение выслушать и понять».

Вообще говоря, общение наше таково, каковы наши психологические установки, наша Я-концепция, ее коммуникативное ядро. Человек, нацеленный только на себя и привыкший искать виновных в неудачах и промахах среди окружающих, свое общение строит по тому же принципу: раз не получается, значит виноват собеседник. И невдомек такому умельцу, что в собственном дискомфорте и ненужных конфликтах виноват он сам, что все это он попросту сам спровоцировал.

Терпимость и культура общения, к которым мы призываем друг друга, наряду с прочим, означает умение так вести диалог, чтобы не обвинять собеседника. Эту заповедь следует помнить всегда.

### **Заповедь девятая**

При несогласии с точкой зрения партнера не объявляйте ему об этом, и особенно на публике, в категорической форме. Это создаст конфликт, так как он будет настаивать на своем мнении уже из принципа «я не дурак». И уж совершенно выбросьте из арсенала слова «А вот я сейчас вам докажу, что вы не правы». Никто еще никому в этом мире ничего не доказал. Убедить, используя технику «давайте вместе подумаем», можно, а доказать – разве что в математике.

Во время своих нередких поездок по России Екатерина часто награждала и благодарила многих военных и статских, причем любила делать это публично.

Ваше величество, – заметил ей однажды бельгийский принц Шарль Жозеф де Линь (1735-1814), – кажется, всегда остаетесь довольны своими подданными?

Нет, принц, – ответила Екатерина, – я далеко не всегда бываю ими довольна. Но я хвалю всегда вслух, а браню потихоньку и с глазу на глаз.

### **Заповедь десятая**

Дайте возможность партнеру по общению на максимальное проявление его мыслей, чувств и его точки зрения. Человек, следующий этому правилу, заботится не только о том, чтобы в диалоге как можно более понятно и доступно выразить собственные идеи и взгляды, но и о том, чтобы партнер был активен и предельно свободен. Он стимулирует собеседника, призывает, приобщает его к диалогу, дает возможность быть в беседе, дискуссии, обсуждении не пассивно-воспринимающей стороной, а активным соучастником. С точки зрения продуктивности общения следование этой заповеди создает оптимальные условия для сотворчества обеих сторон в диалоге, будь то поиск истины, решение какой-либо проблемы или нахождение выхода из сложной ситуации. Оба партнера обогащают друг друга идеями и «проектами» решений. Более того, возможность свободного самовыражения ведет, как правило, к тому, что в оборот включается гораздо большее число альтернатив осознания и выбора решений, чем если бы они исходили от одного лица. А это всегда значительно целесообразнее с точки зрения результативности интеллектуальной деятельности любого человека. Можно сказать, что эта заповедь является одновременно и заповедью творческого мышления в условиях групповой работы (общения!) интеллектов.

Как же стимулировать активность партнера по общению, чтобы он включался в диалог на полную мощь? В этом хорошо помогает техника подключения к сотрудничеству. Наиболее распространенным и применяемым почти всеми людьми является призыв к помощи и совету. Когда нам трудно найти решение мы обращаемся к друзьям: «Посоветуй, что делать». Вот так и надо! Но не только тогда, когда вы испытываете дефицит мыслей и идей для решения собственной трудности, а всегда. «Не могли бы Вы посоветовать...», «Как бы Вы поступили на моем месте?», «Как Вы думаете, не поступить ли в этой ситуации так то...?» и т. д. и т. п. – вот примерно те речевые формулы, которые должны быть в коммуникативной копилке каждого, кто проникнулся партнерской психологией, 1-й этической системой и fascinaцией.

Выговорившись при активном слушании, все становятся благодарными и вспоминают такого партнера как симпатичнейшего человека. Люди жаждают, чтобы их послушали, еще больше они хотят выговорить все, что накопилось на душе. Затратив некоторое время и терпение, вы приобретете друга и сторонника.



## Притча для идущих в 1-ю этическую систему

Однажды жил-был маленький мальчик с плохим характером. Его отец дал ему сумку с гвоздями и сказал, что каждый раз, когда он теряет самообладание, он должен забивать один гвоздь в забор. В первый день мальчик забил в забор 37 гвоздей. За следующие несколько недель, когда он научился управлять своей злостью, количество забиваемых гвоздей понемногу сокращалось. Он открыл, что легче сдерживать свой характер, чем вколачивать эти гвозди в забор.

Наконец пришел день, когда мальчик ни разу не терял контроль над собой. Он сказал об этом своему отцу, и тот предложил вытаскивать один гвоздь каждый день, в который ему удастся держать себя в руках. Проходили дни и, наконец, подросток смог сказать своему отцу, что все гвозди вытасканы.

Отец взял сына за руку и подвел к забору. Он сказал: «Ты хорошо поработал, сын, но посмотри на дыры в заборе. Забор раньше таким не был. Когда ты говорил слова в злости, они оставляли раны, подобные этим. Ты можешь воткнуть нож в человека и вытащить его. И не имеет значения, как много раз ты скажешь «Извините», рана останется там. И часто раны от слов хуже физических».

---

## ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

### О ВОСХОЖДЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ в 60-х-начале 70-х годах XX СТОЛЕТИЯ И ПЕРСПЕКТИВАХ НОВОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ ПРОБЛЕМАТИКИ

Советской науке страшно не повезло с генетикой и кибернетикой, это всем теперь ясно и известно.

Но есть наука, которой неожиданно и невероятно повезло. Я имею в виду науку о человеческом общении. И это тем более удивительно, что проблематика общения в определяющей своей части входит в социальную психологию, а её в СССР тоже не жаловали, хоть и не столь кардинально, как обошлись с кибернетикой и генетикой. Также была под подозрением в буржуазной проституции. А вот с общением не только подозрений не оказалось, но даже, можно сказать, был зажжён зелёный свет.

Тому причиной два обстоятельства. Первое парадоксально: проблема общения выпала из внимания марксистско-ленинской общественной науки, никто ею не занимался и потому первые работы по теории общения и социальной коммуникации проскользнули в печать без сучка и задоринки и даже с некоторым одобрением, поскольку дышали новизной и в то же время не содержали опасных буржуазных идей. Академиков же разговоры, беседы, диалоги, то есть то, что составляет содержательные компоненты общения, не интересовали и казались не очень серьёзными, почти журналистскими. Потому и мгновенной реакции ретивых критиков, всегда готовых к разгрому новизны в идеях и гипотезах, не последовало.

И всё же не это главное во вспыхнувшем зеленом свете. Последовало бы, разве что с несколько запоздалой реакцией. Но на знамени теории общения появились портреты Маркса и Энгельса и все возможные критики пали ниц. На удачу новой науке К. Маркс и Ф. Энгельс, будучи ещё совсем молодыми (Энгельсу было 24 года, Марксу - 26), дерзко взломали царивший в философской традиции Европы идеализм и выдали системную диалектико-материалистическую теорию человеческой истории в своём труде «Немецкая идеология», особенно в его первой главе, озаглавленной «Людвиг Фейербах. Противоположность материалистического и идеалистического мировоззрений». И этот фундаментальный труд молодых гениев был по сути анализом глубинных пружин человеческого общения, *Verkehr* (в немецкой транскрипции). В. Ленин этот важнейший для понимания марксизма труд не читал, переведена и опубликована «Немецкая идеология» была в 1935 году и по существу к ней мало кто из обществоведов обращался. «Капитал», «Манифест» — другое дело, а ранний труд основоположников был объявлен юношеской незрелой работой, подступами к истинному марксизму. Хотя, кстати сказать, *Verkehr* есть и в «Капитале», и в «Манифесте»...

И вот с вознесённым ввысь знаменем *Verkehr* исследователи проблем человеческого общения ворвались на поле марксизма, не встретив никакого сопротивления и даже под жидкие аплодисменты. В определённой мере заслугу этого прорыва я приписываю без ложной скромности также и себе. И не потому, что было у меня намерение выставить защитный флаг. Об этом я и не думал, а осознал уже задним числом, когда после моих статей и особенно книги «О природе человеческого общения» с анализом взглядов Маркса и Энгельса на общение/*Verkehr* коллеги стали высказывать мне благодарности за вынесенный на острие нового знания флаг. Но это было потом.

А в начале был выбор темы кандидатской диссертации, которую мой научный руководитель, замечательный учёный Арон Абрамович Брудный, пионер исследовательской эвристики общения и социальной коммуникации в СССР\*, сформулировал, на мой взгляд, удивительно точно и удачно — «Человеческое общение как

---

\* Если когда-то будет написана история исследований проблем человеческого общения в СССР и России (думаю, что время это придёт), то Арону Абрамовичу Брудному в ней будет отведено пионерское место первооткрывателя. Его статья «Язык, сознание и общение» в материалах симпозиума «Проблемы сознания» (М., 1966) явилась по сути первой публикацией, заявившей о новой для философии и психологии проблеме (см. также главу «Пути общения» в замечательной его книге «Психологическая герменевтика», изданной в 1998 году)



философская и психологическая проблема» (защищена в 1968 году). Списывать было неоткуда — несколько публикаций касающиеся общения, в том числе А. Брудного, и всё. Кот наплакал. А тема звучит глобально и всеохватно. Пришлось вгрызаться в теорию информации и кибернетику (уже к этому времени разрешённую), языкознание и психолингвистику, антропогенез с происхождением сознания и речи, биокommunikации и зоопсихологию, и увлекательнейшую полифонию этнографии и этнологии. И в этом ряду с неизбежностью научной добросовестности и логики передо мной открыл свои глубины труд Маркса и Энгельса. Да ещё какой! Не будь его, вполне вероятно мне не удалось бы сформулировать ту идею, которая в настоящее время является аксиомой для всех, кто занят исследованиями проблем общения, идею об общении как являющейся стороне общественных отношений, как способа перевода отношений из потенциальной формы в реальную коммуникативную жизнь с мотивациями и страстями, идеями и чувствами, ритуалами и интердиктивами. И эта идея стала не только стержневой для диссертации, но вошла в фундамент всех дальнейших работ о человеческом общении не только моих, но и всех других авторов. Поэтому, как я полагаю, один из первых серьёзных исследователей психологии общения А. А. Леонтьев и сделал необходимую сноску на мою работу, которую я привёл в предисловии.

Первые же мои публикации были встречены позитивными отзывами, ряды тех, кто решил заняться исследованием тех или иных проблем и аспектов человеческого общения, стали расти, с многими завязались продуктивные контакты и приятельские отношения\*\*. И если вначале нас были единицы, то к 1973 году уже созрел первый Всесоюзный симпозиум «Общение как предмет теоретических и прикладных исследований», на котором мне посчастливилось выступить с докладом о психологии интердиктивного общения (см. выше). Теперь же число авторов социально-коммуникативной проблематики трудно сосчитать, а сама наука о человеческом общении стала одной из центральных в гуманитарном знании.

Так Маркс и Энгельс открыли зелёную улицу проблеме общения и защитили её от дотошного коммунистического критиканства. Академикам-коммунистам, привыкшим грозить указательным пальцем, и во сне не снилось поднять руку на основоположников! А нам того и надо...

Жизнь продолжается, наука на месте не стоит.

Настало время, как мне кажется, ввести в оборот новые идеи и включить их в теорию общения как абсолютно необходимые.

Я имею в виду две идеи: идею **интердиктивного общения** и идею **фасциногенного** (термин мой — В. С.) **внутреннего мира личности фасциногенной коммуникации в живой природе и человеческом обществе**.

Обе идеи высказаны и опубликованы, дело за дальнейшими исследованиями.

Очень важным представляется мне сочленение интердиктивного общения с **фасцинацией в её устрашающей и доминантной форме** (подробнее об устрашающей и доминантной фасцинации см.: В. С. о к о в н и н. Фасцинология. Прологомены к науке о чарующей, доминантной и устрашающей коммуникации животных и человека. — Екатеринбург. Изд-во Ур. госун-та. 2005).

Приведу несколько фактов, которые выведут на актуальность сказанного.

Нейрофизиолог Крис Фритт в книге «Мозг и душа» пишет: «Но когда более многочисленные группы людей разделяют ложные убеждения, докопаться до истины становится намного сложнее. Что-то подобное, по видимому, произошло в трагической истории массового самоубийства в Джонстауне.

18 ноября 1978 года на участке вырубленного леса в джунглях Гайаны преподобный Джим Джонс приказал 911 членам своей паствы покончить с собой, выпив препарат цианида, и они это сделали.

Джим Джонс был харизматичным лидером религиозного культа. Почти точно, что он страдал психозом. У него случались загадочные обмороки, он внимал советам инопланетян, практиковал лечение силой веры и испытывал видения грядущей ядерной катастрофы. Он увел своих последователей в удаленный район джунглей Гайаны, где они создали общину, изолированную от остального человеческого общества. Эта община жила в постоянном страхе перед неким безымянным врагом и разрушителем. Этот враг должен был нагрянуть на их общину и безжалостно убить их всех. Массовое самоубийство произошло после визита американского конгрессмена, который приехал проверить справедливость утверждений, что людей держат в общине против их воли.

После этого массового самоубийства была обнаружена магнитофонная лента, на которой, как считается, записана последняя речь Джима Джонса. Вот фрагмент этой речи.

Джонс: Все кончено. Конгрессмен убит. Ну вот, все кончено, кончено. Какое наследие, какое наследие! В конце концов, разве хоть что-то из того, что делает «Красная бригада», когда-то имело смысл? Они вторглись в нашу частную жизнь. Они пришли в наш дом. Они пришли за нами за шесть тысяч миль. «Красная бригада» поступила с ними справедливо. Конгрессмен мертв.

Пожалуйста, дайте нам лекарство. Это просто. Это просто. Оно не вызывает конвульсий. Это совсем просто. Но, пожалуйста, примите его. Пока не поздно. Гайанские войска идут сюда, говорю вам. Давайте, давайте, давайте.

Женщина: Сейчас же! Сделайте это сейчас же!

Джонс: Не бойтесь умереть. Вы увидите, здесь высадутся несколько человек. Они будут истязать кого-то из наших детей. Они будут истязать наших людей. Они будут истязать наших стариков. Мы не можем этого допустить» (см.: Р. Д о к и н з. Бог как иллюзия. М. Издательство КоЛибри, 2008).

\* \* Особенно характерным в этом отношении стало издание сборника статей «Методологические проблемы социальной психологии» (М. Наука, 1975), главное содержание которого составили статьи о проблемах общения Б. Ф. Ломова, Л. П. Бугеовой, А. А. Брудного, А. А. Леонтьева.

Нельзя не вспомнить и фундаментальный труд Б. Парыгина, вышедший в 1971 году, с его разделом «Феноменологические основы социально-психологической теории. Проблема общения» (Б. Д. П а р ы г и н. Основы социально-психологической теории. М., Мысль, 1971).

Предполагаю, что интердиктивы, внушённые Джимом Джонсом своей пастве, действовали столь мощно по единственной причине: они были фасцинированы ужасом и соединялись к тому же с фасцинацией голоса и страстной ритмизованной речи харизматического вождя. Так действовал на массы и Адольф Гитлер: ритм, магический тембр, страсть до истеризма, приказные отупляющие восклицания. Всё это в совокупности повышает суггестию массы и отшибает контрсуггестию каждого из входящих в неё лиц, производит тот эффект отупения, снижения интеллекта, который отмечен ещё Лебоном в его классическом труде «Психология народов и масс». Подключение к голосу гуру женского крика-согласия усилило фасцинирующий эффект до стадной готовности всех остальных тут же присоединиться к ней и исполнить волю вождя. И 911 человек как один бросились в смерть.

Такова сила фасцинирующей интердиктивности. На ней основано, как я считаю, зомбирование в террористических сообществах и группах: интердиктивы обособления, фасцинирующие иллюзии (рай, уважение социума, героизм), страх перед осуждением группы за отступничество от интердиктивного идеала приводят индивида в состояние перманентного транса. Пробыть этот каркас интердиктивов, спаянных фасцинацией, и достучаться до разума невозможно.

Р. Докинз в блестящей работе «Бог как иллюзия» приводит поразительный по результатам эксперимент психолога Георгия Тамарина, цитируемый им из работы Хартунга: «Тамарин раздал тысяче израильских школьников в возрасте от восьми до четырнадцати лет описание иерихонской битвы из Книги Иисуса Навина (6:15-23): Иисус сказал народу: воскликните, ибо Господь предал вам город! Город будет под закланием, и всё, что в нём, Господу... и всё серебро и золото, и сосуды медные и железные да будут святынею Господу и войдут в сокровищницу Господню... И предали закланию всё, что в городе, и мужей и жён, и молодых и старых, и волов, и овец, и ослов, [всё истребили] мечом... город и всё, что в нём, сожгли огнем; только серебро и золото и сосуды медные и железные отдали в сокровищницу дома Господня.

Затем Тамарин задал детям простой моральный вопрос: «думаете, правильно поступили Иисус и сыны Израилевы или нет?» Они могли выбрать: А (абсолютно правильно), В (в чём-то правильно) или С (абсолютно неправильно). Результаты разделились: 66 процентов выбрали полную правоту, 26 процентов — полную неправоту, а гораздо меньшее количество — 8 процентов — оправдали их поведение частично. Вот три типичных ответа из группы полного оправдания (А):

Я считаю, что Иисус и сыны Израилевы поступили хорошо по следующим причинам: Бог обещал им эту землю и разрешил её покорить. Если бы они действовали по-другому и никого бы не убили, то могло случиться, что сыны Израилевы были бы ассимилированы гоями.

Я считаю, что Иисус поступил правильно, когда он это сделал, потому что Бог велел ему истребить людей, чтобы колена Израилевы не смешались с ними и не научились дурному.

Иисус поступил хорошо, потому что жившие на этих землях люди были другой религии, и когда Иисус их убил, он стёр эту религию с лица земли.

В каждом из этих ответов устроенный Иисусом геноцид оправдывается на религиозной основе. И даже ответ С — абсолютное неодобрение — выбирался порой по скрытым религиозным причинам. Вот, например, почему одна из девочек не одобряет покорение Иерихона Иисусом: чтобы покорить землю, ему пришлось в неё войти: Я считаю, что это плохо, потому что арабы — нечистые, и, входя в нечистую землю, человек тоже становится нечистым и на него падает её проклятье.

Двое других полностью не одобряют действия Иисуса, потому что он уничтожил всё, включая здания и скот, вместо того чтобы сохранить их для сынов Израилевых:

Я считаю, что Иисус поступил неверно, потому что они могли оставить животных себе.

Я считаю, что Иисус поступил неверно, потому что он мог не разрушать дома Иерихона; если бы он их не разрушил, то они достались бы сынам Израилевым».

Р. Докинз так комментирует результаты эксперимента: «Дети были ещё малы и наивны. Высказанные ими кровавые взгляды, скорее всего, отражают точку зрения их родителей или взрастившего их общества. Думаю, что никого не удивит, если выросшие в той же раздираемой войнами стране палестинские дети выскажут аналогичные взгляды в прямо противоположном направлении. Эта мысль приводит меня в отчаяние. Вот она — жуткая по своей силе способность религии, и в особенности религиозного воспитания детей, разделять людей на веками враждующие лагеря и поощрять многолетнюю кровную месть. Невозможно забыть, что в двух из приведенных типичных ответов группы А эксперимента Тамарина пишут о пагубности ассимиляции, а в третьем — подчеркивается необходимость убивать людей для искоренения их религии» (Р. Докинз, с. 266-268).

Приведённый эксперимент по сути вскрывает модель уже сформировавшихся Я-концепций\*\*\* у детей 8-14-летнего возраста, которые станут их идейно-нравственным стержнем поведения быть может на всю жизнь, причем эти Я-концепции носят ярко выраженный интердиктивный характер, который приведёт их к неизбежному ограничению общения, его заикливости на отвержение «гоев» и конфликтности, которую будет почти невозможно корректировать.

\*\*\* \* Определений «Я-концепции» личности насчитывается множество. Почти все они вращаются вокруг выделения особого ядра личности, в котором отражены ее приоритеты и представления человека о себе самом. Я предлагаю и придерживаюсь такого понимания **Я-концепции**: это некий мысленный и чувственно-образный конструкт в сознании человека, составленный из мировоззренческих идей и представлений, биопсихологических мотивационных предпочтений и фасцинаций, который определяет стратегии поведения личности, в том числе и стратегии общения.

Это тем более неотвратимо, что любая религия создаёт прочный устрашающе-фасцинирующий каркас вокруг своих верований, и в первую очередь в виде запретов на инакомыслие и вероотступничество. В христианстве применяется отлучение от церкви и предание анафеме. Но это всё же не столь сурово, как в исламе. Р. Докинз приводит такие факты: «В 2006 году в Афганистане к смерти за обращение в христианство приговорили Абдула Рахмана. Может, он убил кого-нибудь, нанес увечья, украл или, в конце концов, повредил чье-то имущество? Нет. Он просто поменял мнение. Свое внутреннее, персональное убеждение. Он позволил себе прийти к мыслям, оказавшимся не по душе правящей партии. И речь идёт, заметьте, не о талибском Афганистане, а об «освобождённом» Афганистане Хамида Карзая, основанном при поддержке коалиции во главе с Америкой».

К счастью международной общественности его удалось спасти и он эмигрировал в Италию.

«Вероотступничество, замечу ещё раз, не предполагает нанесения никакого вреда ни людям, ни собственности. Это «мысль-преступление» в чистом виде, выражаясь словами Оруэлла из «1984», и по исламскому закону официальное наказание за него — смерть. И оно приводится в исполнение...

Вот ещё один пример: 3 сентября 1992 года в Саудовской Аравии за вероотступничество и богохульство Садику Абдулу Кариму Малаллаху публично отрубили голову» (Р. Докинз, с 117).

Интернет даёт возможность получить почти любую информацию о происходящем на планете. К фактам извращения от инакомыслия и вероотступничества способом уничтожения неправильного мыслящего мозга, приведенным Р. Докинзом, каждый может добавить ещё и ещё, и им не видно конца.

Многие уверены до сих пор, что в религию человечество заложило миротворческий и объединительный потенциал. Увы, факты говорят об обратном: объединение некоего человеческого обособления (группы, этноса, нации) средствами религии происходит в формах устрашающе-фасцинирующих интердиктивов — запретов и ограничений, а по отношению к иноверцам — в форме скрытой или явно выраженной агрессивности, разъединения. Любая религия, говоря о своём миротворчестве, на самом деле стремится расширить свои духовные и материальные владения и пронизана экспансией. Чем, как не религиозной экспансией, пронизано стремление православной церкви в России стать проповедницей в школах, вузах и армии? По сути религией в любых её видах создаётся замкнутый в самом себе **фасциногенный мир** со своими идеалами, предпочтениями и формами фасцинирующего общения (тот же пример плясок и «повального греха» у хлыстов). За пределами сконструированного фасциногенного мира секты или монорелигии лежит мир чужой, подозрительный, несимпатичный. Из-за этого разъединения неизбежны для человечества конфликты на религиозной и национально-этнической почве, а внутри нации, этноса, государства — конфликты с лицами и группами «недостаточно» религиозными (еретиками) и атеистами. Р. Докинз констатирует: «Уровень религиозности в Америке нынче поистине ошеломляет... Положение атеистов в современной Америке можно сравнить с положением гомосексуалистов 50 лет назад. В настоящее время благодаря усилиям движения «Гордость геев» гомосексуалистам удаётся, хотя и с трудом, избираться на общественные должности. В ходе опроса общественного мнения, проведенного в 1999 году группой «Гэллап», американцам задавали вопрос, проголосуют ли они за вполне достойного кандидата, если этот кандидат — женщина (утвердительно ответили 95 процентов), католик (утвердительно ответили 94 процента), еврей (утвердительно ответили 92 процента), чёрнокожий (утвердительно ответили 92 процента), мормон (утвердительно ответили 79 процентов), гомосексуалист (утвердительно ответили 79 процентов) или атеист (утвердительно ответили 49 процентов)» (Р. Докинз, там же).

Иными словами, если хочешь быть избранным на высокую должность, лучше всего хотя бы притвориться, что ты религиозен, а не атеист. Бертран Рассел метко съязвил в своё время: «Подавляющее большинство выдающихся учёных не верят в христианскую религию, но не заявляют об этом публично из опасения потерять источник дохода».

А вот нечто похожее, но на бытовом интимном уровне. В дискурсе интердиктивного общения весьма показателен факт, описанный в сообщениях прессы 13 марта 2011 года. Драма разыгралась на острове Русский. 18-летний гражданин из Киргизии некто Абдурахман, влюбленный в 17-летнюю русскую девушку, пытался заставить ее соблюдать каноны ислама. Они жили вместе, более того, он убедил ее принять ислам. Девушка согласилась, что и было ритуально осуществлено в мечети Владивостока. Этого оказалось для мусульманина Абдурахмана достаточным, чтобы потребовать от возлюбленной, которая добровольно перешла в ислам, соблюдения исламских канонов, в том числе и ношения хиджаба (мусульманского головного убора). Девушка воспротивилась, принимая ислам, она не думала о столь кардинальных переменах в общении и одежде. Абдурахман стал угрожать насилием и только вмешательство милиции привело его в отрезвление.

Налицо столкновение двух резко неодинаковых личностных Я-концепций и попытка одного человека (Абдурахмана) насильно навязать другому (девушке) фасцинации и интердиктивы своей религиозной веры. Ситуация банальна и в то же время инвариантна для множества межэтнических и межрелигиозных браков по всей планете.

Вот ещё один факт поразительной интердиктивности — в общении у примитивных племён. А. Шляхтинский, исследовавший проблему распространённости каннибализма на планете в наши дни, приводит такое свидетельство европейца, долго жившего в Южной Америке: «Перси Гаррисон Фоссет в своей книге, опубликованной его сыном после исчезновения отца, приводит беседу с одним своим знакомым следующего содержания:

— Они были каннибалами, — сказал он — и много раз мне приходилось видеть, как готовится человеческое мясо, точнее — мясо белых людей. Они вовсе не стремились добыть именно белых, а предпочитали людей из других индейских племен. Человечье мясо по вкусу напоминает обезьянье.

— И вы когда-нибудь пробовали его сами? — спросил я.

— Не забывайте, что я жил среди них и должен был принять все их обычаи. Если б я отказался делать все то, что делают они, мне бы не пришлось рассказывать вам эту историю». ( см.: Андрей Ш л я х т и н с к и й. Индейцы-вампиры: между мифом и реальностью. : <http://amazanga.livejournal.com/603.html>)

Поразительное признание: если не съешь человечины вместе с другими, сам попадешь на их трапезу в качестве деликатеса! Вывод однозначен — ешь. Интердиктив туземцев ограничивает выбор какого-либо иного варианта поведения, кроме единственного, и может быть расшифрован следующим образом: «поступай так, как все МЫ, и не иначе, если ты НАШ, а то...» Или ты НАШ, или ты ЧУЖОЙ. Чужих едят.

Интердиктивное общение — это **общение, навязанное всеобщим восхищением сообщества или под страхом осуждения или наказания, а чаще в комплексе того и другого**. Психолог Бруно Беттельгейм, бывший узник нацистского концлагеря, в статье «О психологической привлекательности тоталитаризма» пишет: «Душевный конфликт в связи с гитлеровским приветствием переживали многие немцы. Это находило бессознательное выражение в снах, один из которых я здесь приведу. Вскоре после прихода Гитлера к власти некий фабрикант увидел во сне, что его предприятие посещает Геббельс. «Перед строем рабочих я должен был вскинуть руку в нацистском приветствии. Мне понадобилось полчаса, чтобы поднять ее сантиметр за сантиметром... И вот я стоял на собственной фабрике, с поднятой рукой, торча перед своими рабочими. И стоял так, пока не проснулся». Б. Беттельгейм констатирует: «В тоталитарных государствах противники режима живут в постоянном страхе совершить ошибку — раскрыть свои подлинные чувства, поставив на карту жизнь — свою, а то и своей семьи. Поэтому им приходится быть безукоризненными актерами» (См.: Бруно Б е т т е л ь г е й м. О психологической привлекательности тоталитаризма. - «Знание — сила», 1997, № 8).

У партии национал-социалистов был придуманный Геббельсом партийный гимн — бравая песня на слова нацистского героя Хорста Весселя (застреленного коммунистом и возведённого в статус символического героя-жертвы тем же Геббельсом). После прихода Гитлера к власти этот партийный гимн распевала уже вся Германия, он стал вторым национальным гимном после государственного. И немудрено. Когда в Ное-Руппине, неподалеку от Берлина на каком-то митинге одна из его участниц, девушка, не встала с сидения и не запела вместе со всеми партийную песню, её подвергли такому шельмованию, что всем, кто это видел, вряд ли захотелось повторить её подвиг. Штурмовики водили ее по улицам города, повесив на шею два плаката с надписью: «Я — бессовестная тварь — осмелилась сидеть во время исполнения песни о Хорсте Весселе, издеваясь таким образом над жертвами национал-социалистической революции». Для того чтобы собрать побольше зрителей экзекуции, в местной газете было помещено объявление о времени «спектакля».

Гитлер прекрасно осознал ещё в самые первые годы формирования нацизма, что одним из важнейших приёмов распространения идей национал-социализма и создания в стране психологии национал-эйфории (в категориях фасцинологии — создания фасциногенного национального психоза) является неустанное их повторение, вдалбливание-вбивание в мозги до автоматизма. Это стало стержневым методом геббельсовской пропаганды: всюду нацистские флаги, картинные приветствия, лозунги, бравые марши и — песня Хорста Весселя.

Такому эффекту есть и психофизиологическое обоснование: ритмизованное мажорно-энергичное действие вызывает соответствующую мажорную эмоцию. В народе этот принцип знали давным-давно: взгрустнулось или плохое настроение — пой и танцуй. Этим способом выходили из гнетущего состояния чаще всего женщины. Запела-заплясала, смотришь, настроение поднялось, грусть улетучилась. Особенно хорошо действовал этот приём в коллективном исполнении, с подружками, в кругу приятелей.

Феномен фасцинирующего действия мажорного ритма и физической активности имеет древнее, изначальное для человеческой психики происхождение. Уже палеоантропы, гомо эректусы собирались вокруг кострищ и устраивали пляски с ритмическими восклицаниями и прихлопываниями. Насколько можно судить из наблюдений этологов и зоопсихологов за поведением приматов, уже у шимпанзе и горилл появилось нечто подобное групповым танцам пралюдей: это феномен так называемого «танца дождя» и время от времени исполняемого шимпанзе группового «хоровода», когда в центре вожак или один из самцов-доминантов, и вокруг него притопывают самки не без определенно кокетливых телодвижений. Человек же развил эту способность как поразительный по силе ритуал фасциногенного единения, создания приподнятого настроения, уверенности и оптимизма, что, безусловно, стало одним из мощных стимуляторов социализации и гуманизации. Со времён каменного века человеческие сообщества сопровождает этот тип массовой фасцинации и может быть с успехом использован, как показал опыт фашизма, в качестве эффективного средства даже в идеологической пропаганде и зомбировании населения.

И в религиозных сообществах. Так, известно максимально эффективное применение ритмических плясок и песнопений, доводимых до неистовства, у секты хлыстов. Подкреплением создаваемого таким способом духа сплочения служит у них ещё и групповая сексуальность, «повальный грех», как называет её ортодоксальное православие. Кстати сказать, этот «повальный грех» характерен был тысячелетиями для всех празднеств первобытных людей и народов древности (те же вакхические празднества у древних греков и сатурналии у римлян) с непременно ритуальными плясками и песнопениями. Физиологически это вполне объяснимо: резонансная волна мощного мажорного возбуждения мозга, и в первую очередь центра удовольствия, захватывает и соседствующие с ним структуры сексуального волнения и эрекции в амигдале и гипоталамусе, что и влечет за собой безудержное, неконтролируемое разумом сексуальное вожделение и «повальный грех».

Вся Германия запела партийный гимн сначала потому, что принудили и подкрепили страхом, но спустя какое-то время под воздействием вдалбливания и собственного активного действия-повторения, доведённого до автоматизма, пение мажорного нацистского гимна превратилось в радость и любовь.

У коммунистов в СССР был свой партийный гимн — Интернационал. Но он не был мажорным, как гимн нацистов, и возможно поэтому не прижился. Да и не заставляли петь всех, кроме «партийных».

Интердиктивность общения в том или ином социуме представляет собой целую вживлённую в психологию коммуникативного поведения систему фасцинативных сигналов: от нормативных приветствий до демонстрируемого мимического состояния физиономий, особенностей одежды, манер и знаковых песен. Это действительно особый фасциногенный коммуникативный мир со своими правилами. Чуть что-то не так, индивид попадает под подозрение в неблагонадёжности. Под неблагонадёжностью следует в данном контексте понимать не политическое несоответствие, а то, что в обыденном общении характеризуется словами «не такой, как все», «какой-то не свой, чужой», «ты что, какой-то особенный?», «презираешь нас, что ли?» и т.п. В племени, описанном А. Шляхтинским, такого бы съели. Потому и царствует в общении людей такое знакомое всем интердиктивное по своей природе, конформистское правило — «быть как все».

И. Бунин и М. Осоргин, вспоминая о времени после большевистской революции 1917 года и наступившем тотальном красном терроре, фиксируют такую характерную для общения той поры деталь: все срочно переодевались во что Бог послал, чтобы выглядеть как все, то есть невыразительно, бедно, серо. М. Осоргин назвал это переодевание «великим законом поравнения»; это привело к тому, что «если кто мог одеться получше других — воздерживался, боясь косых взглядов», и «кто похитрее, поспешил опроститься и стать незаметным» (М. О с о р г и н. Времена. Екатеринбург: Средне-Уральское книжное издательство, 1992, с. 578). Действительно актёры. Как агенты разведки в стане противника.

Спрут интердиктивности опутывает своими щупальцами все виды и круги общения личности. Приведу ещё два подтверждающих этот тезис сюжета.

Сталин симпатизировал Михаилу Булгакову и когда ему поступил коллективный донос режиссёров/критиков/сценаристов, будто Булгаков антисоветчик и его следует запретить, Сталин Булгакова защитил, а доносчиков отругал. Более того, он дал поощрительные отзывы о произведениях Булгакова, особенно о пьесе «Дни Турбинных», которую смотрел много раз. Он планировал привлечь Булгакова в ряды активных пропагандистов коммунизма. И более того — он позвонил Булгакову и высказал намерение с ним встретиться и побеседовать. Булгаков этого долго ждал. Но ни звонков, ни беседы не состоялось. Возникла пропасть, которая была организованным и мастерски выполненным интердиктивом, спровоцированным запретом к общению. Сталину стали поступать сведения, провоцирующие в его мозгу омерзение к Булгакову: а) что Булгакова полюбил Запад и он мечтает туда бежать; б) что Булгаков психически ненормален, агрессивен и истеричен. Вождь Булгакова перестал любить и встречаться с ним не захотел. Иезуитская техника запуска сплетни и слухов выполняла роль создания интердиктива общения для двух ранее искренне симпатизирующих лиц. Общение было разорвано (см. Николай Н А Д (ДОБРЮХА). Кто стравил Сталина и Булгакова. — Комсомольская правда, 10 марта 2011).

Приём компрометирующих слухов мастерски использовал в своих интригах вокруг фюрера Геббельс. Гитлер очень не любил геев. Геббельс умело «конструировал» голубую ориентацию тем, кто либо становился у фюрера фаворитом, либо представлял конкуренцию ему, Геббельсу. Действовало безотказно. Неудивительно, что тонкости технологии слухов американцы после победы прилежно у профессионалов геббельсовского ведомства копировали.

Позволю себе привести пример спровоцированных интердиктивов из своей биографии.

После выпуска двух изданий монографии «О природе человеческого общения» (в 1973 и 74 гг.) и выхода на защиту докторской диссертации, запланированной к защите в 1976 году в УрГУ, я был, что называется, на взлёте научной и служебной карьеры и даже получил предложение перейти в институт философии Академии Наук. Книга моя была рекомендована студентам философского факультета Уральского госуниверситета как обязательная (деканом факультета был тогда Л. М. Архангельский, мой первый оппонент на защите кандидатской диссертации) и на факультете социальной психологии МГУ включена в список рекомендуемых (с подачи Г. М. Андреевой). На защите докторской выразили желание стать оппонентами шесть докторов наук (из Москвы, Ленинграда и Свердловска), а нужно было по нормативам защиты докторской только три оппонента. Создалась шутильная ситуация выбора — все кандидаты в оппоненты друг друга прекрасно знали. Но я к этому времени созрел для неожиданного для всех решительного шага в своей жизни, который и осуществил: всё оставить и уйти в свободное плавание. Таково было моё разочарование в социализме и идейно-коммунистическом идиотизме.

Вот тут-то прелести интердиктивности и нагрянули во всей красе. В один миг, как бритвой, отсекались все контакты, за исключением пяти-шести приятелей и друзей. Книга из рекомендованных и обязательных была срочно исключена. В МГУ, как мне передали знакомые, распространился слух, что у меня шизофрения. В ЛГУ запустили слух не менее интердиктивный — будто я спился и деградирую. «На всякий случай» все именитые авторы, ранее ссылавшиеся в своих публикациях на мои работы, ссылались в новых своих публикациях... перестали. Кроме А. А. Леонтьева.

А в Свердловске, куда я переехал из Фрунзе, свершилась и совсем курьёзная интердикция. Об этом рассказывал мне аспирант одной из кафедр философского факультета УрГУ. Наивный аспирант, узнав от кого-то, что я в Свердловске, — а он был увлечён проблематикой общения, — на заседании кафедры взял да и спросил, нет ли у кого-то моего телефона или адреса, чтобы ему со мной встретиться. Наступила тишина. И вдруг вскричала доцентша Х.: «Вы ещё не знаете, что он диссидент?!» Слово «диссидент» в ту пору было не просто ругатель-



ным в устах членов КПСС (а на кафедре все были членами), оно было категорическим интердиктивом, как запретная норма в кастовой Индии, запрещающая к неприкасаемым даже кончиком пальца касаться. Одним словом, окриком она вогнала бедного аспиранта в транс. Все её активно поддержали. Аспирант же интердиктива послушался, тайно добрался-таки до меня и повеселил этим рассказом.

Времена однако шли к перестройке, был 1986 год. Милиции, когда поступил донос, не удалось привлечь меня по статье «за тунеядство», хватка ослабела и я выкрутился довольно банальным способом — объявил себя... «домохозяйкой», так как был аскетом и примерным семьянином с работающей женой, престарелой матерью и двумя детьми. Лейтенант милиции, кричавший «Я не таких раскалывал!», в конце-концов вынужден был отступить: не сажать же меня при таких семейных обстоятельствах. Ну, а потом — перестройка, крах КПСС, и т. д. и т. п. Я вернулся в научный и творческий оборот, интердиктивы улетучились, доцентша, превратившаяся к тому времени в докторшу наук, примолкла, сообщники её на факультете перешли в ряды моих тайных недоброжелателей с распусканьем компрометирующих слухов...

Щупальца интердиктивности захватывают и семейно-бытовые отношения людей. Если верить статистике, в бытовых ссорах, особенно подкреплённых алкоголем, гибнет от убийств больше, чем во всех других, уж точно опасных ситуациях, в том числе от бандитов и ДТП. Этому есть эволюционно-генное объяснение: человеку свойственен инстинкт агрессии, в остром конфликте с оскорблениями и обидами эмоциональный мозг захлёстывает волна регрессии, опуская человека на ступень ниже, в некое животное яростное состояние, которое и провоцирует аффективное поведение вплоть до рукоприкладства и убийства. Раскаianie наступает, но бывает уже поздно.

Пример, который я приведу, при всей своей известности и цитируемости так и напрашивается в качестве универсальной модели семейной бытовой интердиктивности с применением яркой фасцинирующей артиллерии. Он из последнего года жизни Льва Толстого, когда в Ясной Поляне его родные и близкие ему люди, жена, дочери, друг и единомышленник В. Чертков и другие, по словам В. Булгакова, разрывали гения на части. Кстати, «они разрывают меня на части» — оценка самого Льва Толстого, данная им 24 сентября 1910 года в «Дневнике для одного себя», который он был вынужден вести тайно от всех и прятать (Л. Т о л с т о й. Полное собрание сочинений. т. 58, Дневники и записные книжки. 1910.) Ситуация усугублялась тем, что все межличностные конфликты в семье Толстых происходили на глазах, а то и при участии, секретарей, посетителей, друзей, близких и дальних родственников. Всё выглядело как «за стеклом». Но это была не игра «За стеклом», а сама жизнь в её эмоциональном накале.

Вот как описал один из конфликтов секретарь Толстого В. Булгаков, на глазах которого всё происходило. 3 августа: «вечером — опять тяжелые и кошмарные сцены. Софья Андреевна перешла все границы в проявлении своего неуважения к Льву Николаевичу и, коснувшись его отношений с Чертковым, к которому она ревнует Льва Николаевича, наговорила ему безумных вещей, ссылаясь на какую-то запись в его молодом дневнике.

Я видел, как после разговора с ней в зале Лев Николаевич быстрыми шагами прошел через мою комнату к себе, прямой, засунув руки за пояс и с бледным, точно застывшим от возмущения, лицом. Затем щелкнул замок: Лев Николаевич запер за собой дверь в спальню на ключ. Потом он прошел из спальни в кабинет и точно так же запер на ключ дверь из кабинета в гостиную, замкнувшись, таким образом, в двух своих комнатах, как в крепости.

Его несчастная жена подбегала то к той, то к другой двери и умоляла простить ее («Левочка, я больше не буду!») и открыть дверь, но Лев Николаевич не отвечал...

Что переживал он за этими дверями, оскорбленный в самом человеческом достоинстве своем, бог знает!...» (В. Б у л г а к о в. Л. Н. Толстой в последний год жизни. М. 1957. с 338).

На следующий день Толстому надо было передать Булгакову свой дневник для копирования, а он его от жены прятал, и вот, пишет В. Булгаков, «великий Толстой, сгорбленный, седенький, стал на табуретку, протянул руку и из-за полки с книгами достал тетрадь дневника, которую и подал мне» (там же, с 339). В такой всё более конфликтной атмосфере Толстому пришлось жить несколько лет (!). Интердиктивность общения росла, обставлялась всё новыми запретами и уловками (подсматриванием, ультиматумами, запретами на посещение Ясной Поляны неугодных жене лиц, изгнанием родной младшей дочери, сторонницы отца и т. д. и т. п. ). В ход шли самые что ни на есть регрессивные удары: в кабинете над столом у Льва Николаевича висели две большие фотографии Черткова с сыном Ильей и Льва Николаевича с дочерью Александрой. «Софья Андреевна убрала эти фотографии — первую за занавеску у окна, вторую в спальню Льва Николаевича, а вместо них у стола повесила портреты: свой и отца Толстого. Мелочность безумия. Теперь Александра Львовна обиделась на отца за то, что он не восстановил прежней комбинации... В результате у Льва Николаевича тяжелая сцена еще и с дочерью», — свидетельствует секретарь В. Булгаков (там же, с 366-367).

Супруги безысходно погрузились в регрессивную эмоциональность, провоцируемую взаимными обидами.

Регрессивные реакции и эмоции при фасциации обиды почти всегда, если не всегда, возникают в общении конфликтующих, это давно отмечено психологами. По Ф. Е. Василюку, регрессия, бывает следствием угнетающих влияний и реализуется в коммуникативном поведении либо как обращение к поведенческим моделям, доминировавшим в более ранние периоды жизни индивида, либо как примитивизация поведения (Ф. Е. В а с и л ю к. Психология переживания. М.: МГУ. 1984.).

Эволюция устроила так, что и у животных, и у человека все так называемые пугающие и обижающие сигналы — врожденные и приобретенные индивидуальным опытом — надёжно складываются в копилку эмоциональной памяти, запечатлеваются нейрофизиологическими структурами гипоталамуса и особенно и в первую очередь в стоящей на страже опасностей и страхов амигдале.

Такие обидно-фасцинативные сигналы человеческих конфликтов как фига, презрительно высунутый язык, презрительная усмешка, задранный женщиной подол с унижающей демонстрацией зада (с добавлением обидных словечек вроде «поцелуй меня в зад»), угрожающий кулак, не говоря уже о множестве нацеленных на обиду слов и ругательств унижающе-генитального содержания, вызывают мгновенно аффекторные агрессивные или подавленные реакции. Они перебрасывают психику на более низкие эмоционально-моторные этажи реагирования, иногда вплоть до помутненного, почти животного выражения. В ход идут гнев, ярость, ненависть, презрение и соответствующие этим рефлекторным чувствам жестоко-мимические и голосовые экспрессии. Фасцинативный обидный сигнал захлестывает подкорку, включает аналитические зоны, создает доминанты защиты, которые включают два типа регрессивного поведения: агрессию (ярость, демонстрирование готовности броситься на обидчика и т.п.) или избегание (плаксивость, кинемы покорности, уход из зоны конфликта и т.п.). Регрессия характеризуется тем, что при ее реализации происходит возврат к более примитивным формам поведения и мышления, которые были свойственны для более ранней стадии онтогенетического развития. Поэтому когда сравнивают регрессивные реакции обиженного и перешедшего на регрессивный эмоциональный круг человека с животными, то аналогия недалека от истины. Порою человек забывает все на свете, в том числе и о нормах приличия, и превращается в брызжущее слюной, изрыгающее ругательства, демонстрирующее скабрёзные жесты несимпатичное существо, от которого его самого в нормальном состоянии корбило бы. Он становится почти или вовсе неуправляемым, погружается в некий маразм. А поскольку в подобном взвинченно-регрессивном состоянии мобилизуется двигательная моторика, то он становится и опасным. П. Жане подчеркивал, что активированные в регрессии тенденции всегда обладают большим энергетическим зарядом и склонны к прекращению действия только при полной разрядке, при аффективной реакции «исчезают вопросы приличия или благопристойности, а также многие другие социальные проблемы» и «способом разрешения вопроса является его ликвидация». В такие минуты летят тарелки, утюги, хватаются за подвернувшийся под руку нож или топор. Ревнивый Ф. Достоевский бросился душить Анну Григорьевну, неудачно пошутившую насчет заигрывания с ней молодых мужчин (А. Г. Достоевская. Воспоминания. М.: Худ. лит.-ра, 1981, с.142-143, 300-301). Одним словом, в регрессии человеку один шаг и до преступления. А также до истерики, помутнения сознания, обморока и безумия. Именно так вела себя Софья Андреевна, стремясь отомстить и подавить Толстого. А если реальный или кажущийся реальным обидчик силен и могуществен? Тогда может произойти парадоксальная регрессия, выражающаяся в слезах, стенаниях, причитаниях, в ступоре чувств и даже оцепенении. Состояние крайне опасное в двух аспектах. С одной стороны, поскольку нет моторной разрядки, страсти загоняются внутрь и разъедают личность в сфере аутофасцинации (ведь там, в аутофасцинации, в снах и фантазировании, обидчик получает все сполна и в самом «красочном» виде!), приводят к депрессивным процессам, с другой, многократно усиливают затаенную ненависть, которая всегда начеку и при удобном случае выплескивается на обидчика стократной агрессией. И этот тип поведения Софья Андреевна также прекрасно исполняла, крича «Я его убью!», «Пусть он умрёт!». Лев Николаевич всеми способами пытался вывести жену в нормальное человеческое состояние, но иногда не выдерживал и сам погружался в регрессивность, из которой выходил с раскаянием и стыдом.

А основной причиной всей этой всё возрастающей и разрастающейся интердиктивности в общении супругов было резкое различие и неприятие ими их Я-концепций, что понимали не только окружающие, но и они сами, считая друг друга сумасшедшими.

Итог известен всему миру. На войне как на войне, хоть она и «бытовая». Лев Николаевич не выдержал и использовал способ решительного разрубания навязанной ему интердикции — тайком, чтобы не остановили, рано утром в сырой ненастный день ушёл из Ясной Поляны, из родного гнезда. Как оказалось — в смерть.

Такова бывает трагическая цена семейно-бытового интердиктивного общения.

Представляется мне архи актуальной также проблема фасциногенно-интердиктивного внутреннего мира и общения замкнутых социальных групп.

Наиболее ярко выраженными в этом отношении являются агрессивно нацеленные группы террористов, особенно смертников, ассасинов, как называет их К. Уилсон (К о л и н У и л с о н. Орден Ассасинов. М. Изд-во АСТ. 2007).

Давно стал аксиомой тезис: то, что вызывает реальные последствия, реально существует. К этому заключению в своё время пришли психиатры, исследуя манию преследования. Человек, отягощённый подобной аномалией психики, способен убить совершенно незнакомого и невинного прохожего, фигура и взгляд которого показались маниакально заикленному готовыми к нападению на него. При опросе он убедительно излагает все те признаки в поведении убитого, которые абсолютно точно свидетельствуют о его намерении напасть и убить. Иллюзии больного внутреннего мира паранойяльного маньяка не менее реальны, чем образы игрока в шахматы, выбирающего вариант следующего хода. Внутренний мир всегда загадка, паранойяльный внутренний мир — загадка вдвойне. В. Лефевр, основоположник рефлексивной психологии, пытается, если верить сообщениям прессы, сконструировать рефлексивный мир террориста. Думаю, что на фундаменте логической рефлексии (а логика в рефлексивном процессе является главным «инструментом») успеха не достигнуть. По той причине, что внутренний мир с его всегда уникальной Я-концепцией, этим солнцем в солнечной системе внутри Я, в первую очередь и в высшей степени фасциногенен. Это прекрасно обнаруживает себя уже при беседе с фанати-

чески увлечённым чем-нибудь человеком. В ещё большей степени фасциногенность внутреннего мира имеет место у всех так называемых фетишистов. Фетиш — это яркий и неотвратимый фасцинативный образ, сигнал и индивидуальный символ фасцинации. Одного знаменитого итальянского актера сводили с ума женские подвязки. Он их подсматривал, он их собирал в коллекцию. Другой, журналист, гиперориентирован на пухлые женские губы — как увидит, его начинает колотить от возбуждения. Мне рассказали об уникальном факте: сотрудник КГБ хранил как самую для себя ценную почтовую марку третьего рейха с изображением фюрера, и самым надёжным местом для хранения он выбрал ... партбилет.

Михаил Осоргин рассказывал в эмиграции об одном известном ему забавном случае как несколько студентов собирались стать террористами. Студенты были обоего пола и очень много говорили и спорили по политическим и социальным вопросам. Их коммуне помогала своим житейским опытом и хозяйственными навыками приходящая прислуга-крестьянка. Однажды перед будущими террористами встала необходимость нарезать петуха для обеда. Добровольцев на это не нашлось, метнули жребий. Вытянувший его без энтузиазма взял кухонный нож и пошел исполнять «террористический» акт. Зажмурив глаза, он нанес петуху удар — но окровавленная птица вырвалась и начала бегать по саду. С отвращением и ужасом насильники бросились ловить петуха, девушки — в слезы. Палач уронил свой нож! И неизвестно, как бы все это окончилось, если бы не пришла в это время прислуга. С презрением посмотрев на растерявшихся террористов, крестьянка в одну минуту поймала петуха и, свернув ему шею, прикончила (См: З. Шаховская. Материалы к биографии М. Осоргина. Из книги «Отражения». — Современное русское зарубежье. М. «Олимп». 1998).

Борис Савинков был, разумеется, не таким. Но именно геройство и дерзость террористов-боевиков партии социал-революционеров фасцинировали в те годы сознание молодёжи. Как заметил К. Чуковский, гимназисты тогда шли в революционеры, чтобы нравиться барышням. Книга воспоминаний Б. Савинкова лучше, чем что-нибудь иное, характеризует профессионального террориста. В оглавлении её видим: «Убийство Плеве», «Убийство великого князя Сергея», «Покушение на Дубасова и Дурново» (Борис Савинков. Воспоминания террориста. 1909: [http://az.lib.ru/s/sawinkow\\_b\\_w/text\\_0010.shtml](http://az.lib.ru/s/sawinkow_b_w/text_0010.shtml)). Убийства, убийства, убийства... Каков же должен быть мозг человека, заражённого этим кровожадным вирусом?

Но в ещё большей степени вопрос этот акцентирует внимание на внутреннем мире «Я» у террориста-смертника.

Внутренний мир смертника с точки зрения науки уникален, поскольку в фасциногенную его структуру впаяна как высший чарующий образ — диада фасцинации Рая и смерти, но не небытия, поскольку смерть для смертника является всего лишь желанным и **единственным** способом перехода в реально существующий (для него!) прекрасный мир Бога, в Рай, а чтобы из этого тленного мира попасть в Рай, необходимо не просто умереть, а ещё и унести с собой и предъявить как доказательства души убитых им иноверцев и врагов. Такая фасцинация потенциально содержится в религиозной конструкции любой радикальной религии, не только радикального ислама. Но чтобы фасцинативно-потенциальное (страстная вера) вошло как доминирующая фасцинация во внутренний мир и Я-концепцию личности, необходимы ещё две фасцинации — яростный агрессивный фанатизм (ненависть) и упоение решимостью стать верным **мучеником и слугой Бога** (образ себя в Раю рядом с Богом).

Р. Докинз приводит примеры внутреннего мира современных террористов-смертников в собственных их признаниях. Так, одного из них «побудило убивать евреев: «... желание стать мучеником... Я ни за кого не мстил. Я просто очень хотел стать мучеником». 19 ноября 2001 году в журнале «Нью-Йоркер» было опубликовано интервью ещё с одним неудачливым террористом-самоубийцей, вежливым двадцатисемилетним палестинцем, обозначенным инициалом S Проповедуемые умеренными религиозными вожаками и учителями райские куши описываются в нём с таким поэтическим красноречием, что, думаю, стоит остановиться на нём подробнее.

Но что привлекательного в мученичестве? — спросил я.

Сила духа возвышает нас, а материальные блага тянут вниз, — ответил он. — Мечтающий о мученичестве получает защиту от соблазнов этого мира. Наш наставник спрашивал: «А если операция провалится?» Мы отвечали: «Что ж, мы всё равно должны встретиться с Пророком и его сподвижниками, да будет на то воля Аллаха». Мы погружались в предчувствие встречи с вечностью, растворялись в нём. И сомнений не знали. Перед Аллахом мы на Коране поклялись не отступать. Клятва джихада называется «bayt al-ridwan» — по названию райского сада, куда попадают мученики и пророки. Я знаю, что есть и другие способ совершать джихад. Но этот — **сладок, слаще всех** (выделено мной — В.С.). И совершать мученический подвиг, если ты делаешь это во имя Аллаха, совсем не больно — как комариный укус!

S показал мне видеозапись последнего инструктажа перед операцией. На зернистой пленке он и два других молодых человека по установленному ритуалу отвечали на задаваемые вопросы о достойном мученичестве... Затем молодой человек и его наставник, встав на колени, положили правую руку на Коран. «Ты. готов? — спросил наставник. — Завтра ты будешь в раю». (Р. Доккинз. Бог как иллюзия, с 319-320).

Комариный укус...

Истово верующие не только презрительно относятся к физическим истязаниям, но, как показала история, даже ищут их. Так, в «истории раннего христианства описаны эпизоды, когда толпы его приверженцев осаждали резиденцию римского наместника, умоляя бросить их на арену, на съедение голодным львам. Мучительная смерть за веру гарантировала скорое переселение души в Царство Христово, и предвкушение неземного счастья радикально изменяло валентность эмоций, связанных с раздиранием тела когтями и клыками хищников под шум улюлюкающей толпы. Переживание боли и страха окрашивалось восторженным ожиданием, превращаясь



в своеобразное наслаждение» (См.: А. П. Назаретян. Терроризм, религия и задачи современного воспитания. Из выступления на международной конференции «Будущее науки и образования в контексте глобализационных процессов», Дубна, 17 апреля 2010 года. <http://evolbiol.ru/nazaretyan2010.htm> ).

Религиозное мученичество всегда публично. Исторические примеры публичных казней религиозных фанатиков изобилуют таким демонстрируемым мученичеством. Карл Меннингер так описывает поведение одного молодого христианина на эшафоте, осуждённого на казнь без пыток: «Выслушав приговор, явно разочарованный юноша заявил: «Вы обещали, что подвергнете меня долгим и мучительным истязаниям, после чего я приму смерть от меча. Заклинаю вас всем святым – сделайте это и вы увидите, во что ценит христианин свою жизнь, когда его вера подвергается испытанию». Правитель распорядился исполнить желание приговоренного, и мученик горячо поблагодарил его за продление своих страданий» (К. М е н н и н г е р. Война с самим собой. М.: Эксмо-Пресс, 2000).

Публичность мученичества наделяет страдальцев за веру и смертников ореолом дьявольского артистизма, образом героя. Успешный террористический акт смертника зрелищно-публичен, а исполнитель вписывается в анналы террористической организации, в память родных и близких, а бывает и в память нации. Он это прекрасно сознаёт, а учителя разжигают в нём эту «героическую» психологию, из которой пути назад нет.

Именно поэтому казни и суды над террористами никогда не приводили к устрашению и искоренению терроризма в его самых законченных формах, какими являются убийства и взрывы: фасцинация героизма приводила в ряды террористических организаций на место «ушедших в Рай» новых адептов. Тем более, что к рекрутированию и подготовке террористов подключаются всегда опытные специалисты зомбирования.

У каждого смертника фасциногенная структура внутреннего мира безусловно своя, индивидуальная, но в общем и целом сам конструкт изоморфен, тождественен и его поэтому можно программировать, искусно формировать извне способами и средствами фасцинирующих интердиктивов и ублажений, продуманной и выверенной технологии. Сформируй только стержневой фасциногенный кирпичик в мозге, а дальше — дело техники.

А. Назаретян, один из лучших исследователей поведения человека в условиях толпы, массовых скоплений и экстремальных ситуаций, говорит: «Я много десятилетий изучаю политические технологии, имею опыт практической работы в разных странах и как профессиональный психолог готов утверждать следующее. Если перед нами не ряженый, не политик-конъюнктурщик, «пиарящий» себя со свечкой перед телекамерами на потребу доверчивым избирателям, и не философ-доброхот с рассуждениями о «трансцендентальных силах», а человек, буквально верящий в загробный мир, то при определённых условиях **превратить его в живую бомбу – технологически элементарная задача** (выделено мной — В.С.)» (А. П. Назаретян, там же)

Это удалось претворить на практике ещё в конце XI века предводителю исмаилитов-низаритов, основателю ордена ассасинов Хассану Ибн Саббаху. Ибн Саббах придумал довольно простую, но чрезвычайно эффективную технологию подготовки так называемых «фидаинов», воинов-смертников. Он назвал свой дом «храмом первой ступени на пути в Рай». Кандидата в фидайны приводили в этот «храм» и накачивали опиатами. Погруженного в глубокий наркотический сон его переносили затем в искусственно созданный «райский сад», где его уже ожидали девы, реки вина и обильное угощение. Окружая растерянного юношу ласками, девы нашептывали будущему смертнику, что он сможет сюда вернуться как только убьёт неверных и погибнет. Спустя несколько часов ему опять давали наркотик и, после того как он вновь засыпал, уносили из «Рая». Проснувшись, адепт искренне верил в то, что побывал в настоящем раю. Теперь все его мечты и помыслы были подчинены единственному желанию — вновь оказаться в «райском саду», среди прекрасных дев и угощений. Для бедняков фидаинов всё это было недостижимой роскошью и пределом мечтаний.

Хассан Ибн Салах был для ассасинов ставленником Аллаха на земле и внушал своим воинам, что они могут попасть в райские сады, минуя чистилище, лишь при одном условии: приняв смерть по его непосредственному приказу. И ассасины не только не боялись смерти, но страстно её желали, ассоциируя её с раем.

Ибн Саббах использовал для зомбирования и мастерские, выдуманные им фальсификации. Использовался и такой цирковой приём. В одном из залов Аламутской крепости, цитадели ордена, над скрытой ямой в каменном полу, было установлено большое медное блюдо с аккуратно вырезанной по центру окружностью. По приказу Ибн Саббаха, один из ассасинов прятался в яме, просовывая голову через вырезанное в блюде отверстие, так что со стороны, благодаря искусному гриму, казалось, будто она отсечена. В зал приглашали молодых адептов и демонстрировали им «отсеченную голову». Неожиданно из темноты появлялся сам Ибн Саббах и начинал совершать над «отсеченной головой» магические жесты и произносить на «непонятном, потустороннем языке» таинственные заклинания. После этого, «мертвая голова» открывала глаза и начинала говорить. Ибн Саббах и остальные присутствующие задавали вопросы относительно рая, на которые «отсеченная голова» давала более чем оптимистические ответы. После того, как приглашенные покидали зал, помощнику Ибн Саббаха отрубали голову и на следующий день выставляли её напоказ перед воротами крепости.

Или другой эпизод. У Ибн Саббаха было несколько двойников. На глазах у сотни рядовых ассасинов двойник, одурманенный наркотическим зельем, совершал показательное самосожжение. Таким способом Ибн Саббах якобы возносился на небеса. Каково же было удивление ассасинов, когда на следующий день Ибн Саббах предстал перед восхищенной толпой целым и невредимым.

Один из европейских послов после посещения неприступной крепости Ибн Саббаха, вспоминал: «Хассан обладал прямо таки мистической властью над своими подданными. Желая продемонстрировать их фанатичную преданность, Хассан сделал едва заметный взмах рукой и несколько стражников, стоявших на крепостных стенах, по его приказу незамедлительно сбросились в глубокое ущелье...»

Кроме «идеологической подготовки», ассасины очень много времени проводили в ежедневных изнурительных тренировках. Будущий фидеин-смертник был обязан прекрасно владеть всеми видами оружия: метко стрелять из лука, фехтовать на саблях, метать ножи и сражаться голыми руками. Он должен был превосходно разбираться в различных ядах. «Курсантов» школы убийц заставляли по много часов и в зной, и в лютую стужу сидеть на корточках или неподвижно стоять, прижавшись спиной к крепостной стене, чтобы выработать у будущего «носителя возмездия» терпение и силу воли. Каждого смертника готовили для «работы» в строго определённом регионе. В программу его обучения входило также изучение языка того государства, в котором ему предстояло выполнять задание.

Особое внимание уделялось актёрскому мастерству — талант перевоплощения у ассасинов ценился не меньше, чем боевые навыки. При желании они умели изменяться до неузнаваемости. Выдавая себя за бродячую цирковую группу, монахов средневекового христианского ордена, лекарей, дервишей, восточных торговцев или местных дружинников, ассасины пробирались в самое логово врага, чтобы убить там свою жертву. Как правило, после выполнения приговора, вынесенного Ибн Саббахом, ассасины даже не пытались скрыться с места покушения, с готовностью принимая смерть или убивая себя самостоятельно. Ассасины-смертники даже находясь в руках палача и подвергаясь изуверским средневековым пыткам пытались сохранять улыбки на своих лицах. (См.: Ассасины. - <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%F1%E0%F1%E8%ED> )

С тех давних пор талантливые изобретения Ибн Саббаха используются многими экстремистскими организациями земного шара, а также тоталитарными религиозными сектами и сообществами в технологиях зомбирования и индоктринации.

Фасциногенный процесс — это вкладывание в мозг кирпичиков-фасцинаций, один к одному в стройное магическое здание с сияющей в центре чарующей идеей Я-концепции. С чего начинается этот процесс? Видимо, по-разному. У кого-то с внешнего сладко шокирующего образа (красочного мундира с примпампасами), у другого — с ошеломительной харизмы лидера (так многие немцы, по их собственному признанию, были очарованы Гитлером, когда, некоторые даже случайно, попадали на массовые митинги нацистов), у третьего — с общения с фанатиками-приятелями (так часто подростки становятся наркоманами), но часто — с Идеи, проникшей в сердцевину сознания и ставшей стержнем Я-концепции, что характерно именно для истово религиозно верующих (фасцинирующая Идея-вера входит в них с детских лет) или ищущих Идею-опору для осмысленной полезной жизни (такое приобщение к какой-нибудь идеологической или интеллектуально-культовой группе: национал-патриотов, фашистов, коммунистов, эстетов, сатанистов, и т. д.). Вспышка, искра, высеченная в мозге сигналом фасцинации, каким бы он ни был, по законам разрастания фасцинации приплюсовывает, обогащая и углубляя, один за другим другие фасцинативные кирпичики, вызывающие трепет, приятное щемящее волнение, восторг, любование, создавая некую величественную и прекрасную композицию, у каждого индивидуальную, особую, уникальную и тем самым фанатично любимую. Так, кстати говоря, создаётся в голове и величественный хрустальный храм любви у каждого влюблённого — по кирпичикам-фасцинациям: родинке, ямочке на щеке, залиvistому смеху или мягкой застенчивой улыбке, какой-нибудь милой ужимке, даже жеманству, или стильной и гордой осанке, страстной гневливости на несправедливость или восторгу от песни, от которой и ты сам без ума...

Фасциногенный внутренний мир «Я» — это его сокровенная любовь, часто тайная, никому не оповещаемая, но щемяще сладкая и главное — родная. Не может быть нелюбимого внутреннего мира, даже если он бывает и мучительным, и содержит какие-то неудовольствия собой. Любимый стержень остаётся всегда, иначе человеку не жить.

Фасциногенный внутренний мир террориста — это его Любовь. Попробуй её сломать? Любая попытка взломать этот «его храм» будет только разжигать ненависть, а значит «его любовь». Именно поэтому в технологиях конструирования фанатизма смертника искусно используются критические провокации, которые позволяют, с одной стороны, контролировать процесс фанатизирования, выявляя недостаточную уверенность и убеждённость фигуранта, а с другой — разжигать и укреплять ненависть, агрессию и... любовь.

А. Назаретян считает, и вполне справедливо на мой взгляд, что разбить броню внутреннего агрессивного мира террориста-смертника невозможно, настолько он сцементирован фасцинацией хорошо подогнанных религиозных идей, образов и иллюзий и превратился в фанатичное убеждение. «В этом отношении различия между иудаизмом, христианством, исламом и прочими религиями второстепенны. В какого именно из Богов, в которую из Книг и райских картин человек свято верит — всё это имеет значение исключительно с точки зрения подбора реперных точек для манипуляции. Субъект, накачанный возвышающей мотивацией священной войны и нацеленный на скорое перемещение в мир иной (например, для воссоединения с любимым и т. д.), в ожидании смертной муки испытывает эмоциональный восторг предвкушения подобно собачке в эксперименте Ерофеевой. Предвкушение окрашивает в цвета истерической радости предстоящий разрыв тела взрывчаткой или, скажем, голодным львом, а жизнь пары десятков неверных — вполне заслуженная ими плата за вечное счастье «шахида». Дополнительная накачка химическими наркотиками для окончательного блокирования инстинкта самосохранения (на что любят ссылаться комментаторы) — всего лишь вспомогательная деталь на завершающем этапе операции» (А. П. Назаретян, там же)

Но поэтому-то общение террориста-смертника всегда абсолютно замкнуто, обставлено внешними, идущими от организации, и внутренними, включёнными в его фасциногенный мир, в его правила взаимоотношений с окружающим миром, интердиктивами. А внутренние интердиктивы-запреты и табу неизбежно отражаются (не могут не отразиться!) в его внешнем облике, состоянии лица, взгляде, лицевой мимической маске, коммуникативных поведенческих, даже в походке. Логично предположить, что поскольку внутреннее Я террориста-смертника

радикально и ориентировано на смерть и уход в иной прекрасный мир, он отрешён от таких живых форм общения как юмор, веселье, беззаботный трёп, и т.п. Интердиктивное отрезание всего этого в сознании и общении неизбежно отражается и в лице, оно обретает сосредоточенность, отрешённость, а в глазах — отстраненность, максимальную замкнутость. В общении же — отсутствие и непонимание юмора, заторможенность, как только разговор касается веселых или скользких с точки зрения приличий тем, ведь весь он там, в высших не-грешных сферах.

Одни из путей распознавания фанатиков-террористов — это специальная **антитеррористическая физиогномика**, которая может быть разработана соответствующими службами и специалистами и в той или иной мере уже разрабатывается, часто на дилетантском уровне, что можно видеть в размещённых в Интернете публикациях.

Вот один из примеров таких рекомендаций для распознавания террориста-смертника в толпе.

Самый распространенный тип террориста — это террорист «за веру». Под воздействием умелых инструкторов у него сформирован фанатизм с убеждением в святости своей веры и образ врага, как правило представителей другой веры, другой национальности. Террористический акт он рассматривает как «джихад» против «неверных», как подвиг за веру или освобождение своего народа. Он не только осознаёт, что идёт на уничтожение жизней людей, но испытывает радостное волнение от ожидания убийств.

Такой террорист до иступления предан своей организации и учителям, он хладнокровен, уверен в своих силах, находится в постоянной готовности к совершению террористической акции. При остановке такого террориста для проверки документов или «беседы» можно заметить: возрастание состояния эмоциональной напряженности и враждебности, о чем могут свидетельствовать угрюмый и угрожающий взгляд, плотно сжатые губы, скрип зубами, суженные зрачки глаз, учащенное дыхание, сжатые в кулак руки. На вопросы отвечает резко после короткой паузы, в ответах отчетливо звучит грубость.

При неумелой попытке обезвредить такого террориста, последствия могут быть непредсказуемы. Поэтому сотрудникам милиции нужно быть готовым к обезвреживанию такого террориста до возникновения у него «агрессивной вспышки».

У такого террориста есть и страх, но это страх того, что его умысел может быть обнаружен до того, как он осуществит задуманное. Внешними проявлениями такого страха являются: бледное (или сильно покрасневшее) лицо, угрюмый взгляд, потливость (особенно руки), дрожание пальцев рук, скованные движения. Перед продвижением вперед он наблюдает за действиями других людей, при нахождении впереди сотрудников милиции стремится изменить направление движения и обойти их.

Террорист-смертник, как было сказано выше, обычно ни внешним видом, ни манерой поведения не выделяется из толпы. Вместе с тем, могут быть исключения. К примеру, внешними отличительными признаками террориста «ваххабита» могут являться: у мужчины — наличие бороды (чаще нестриженной) и головного убора (обычно тюбетейка без узоров и вышивки), отсутствие усов; у женщины — платок, платье (или юбка), шаровары, туфли. Платок закрывает шею и уши. Платье (юбка) однотонное, чаще без рисунков, длиной ниже колен или же почти до земли, рукава платья длинные. Даже в жаркую погоду женщина-«ваххабитка» может быть одета в куртку или в плащ. И у мужчины, и у женщины, если они одеты в куртки, плащи или пальто, обычно пуговицы (молнии) наглухо застегнуты.

Наличие у подозреваемого лица темных очков, скрывающих от окружающих невербальные сигналы его глаз, также может свидетельствовать о негативных его намерениях.

Все приведенное выше — почти дословная (но неполная) цитата из рекомендательного инструктажа. Я добавил бы к ней только одно небольшое замечание: а что если «ваххабита» готовит к смертоносному акту организация наподобие ордена ассасинов Ибн Саддаха, в которой одним из важных элементов подготовки являлся артистизм? Ведь именно артистизм, способность к перевоплощению, включая переодевание в любые одеяния, обеспечивало ассасину нераспознаваемость и успех. А пределов выдумке и хитрости не было и нет.

Антитеррористическая физиогномика — проект столь же необходимый, сколько и сложный.

А вот и совсем «лёгкие» интердиктивы, которые сформулировала Госдума РФ для своих сотрудников. Их привела для сведения общественности «Комсомольская правда» 23 марта 2011 года. Думой разработан Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих. Сотрудники российского парламента теперь должны воздерживаться от пренебрежительного тона и грубости во время общения с посетителями и между собой. Стиль одежды должен быть сугубо деловым, без всяких фривольных мини-юбок и декольте. В идеале нежелательно курить. Но если уж не устоял перед вредной привычкой, отправлять ее можно в единственном специально отведенном месте - курилке... Сотрудникам рекомендуется не «оказывать предпочтение отдельным профессиональным и социальным группам» и «избегать конфликта интересов». Преступивших кодекс ждет наказание - порицание во время заседания спецкомиссии.

Всё население планеты с древнейших времён и до сегодняшнего дня опутано сетью правил и запретов интердиктивной коммуникации, то жесточайших до смертного ужаса, то забавных, но тоже принуждаемых к исполнению. Попробуй придти теперь на службу в Государственную Думу в мини-юбке...

**Проблема интердиктивного общения была и остаётся актуальной для понимания всех уровней общения: от бытового до межэтнического, религиозного и политического, а в соединении с fascinatивностью интердиктивов — сверхактуальной, с перспективой в разработку эффективных социальных технологий контрзомбирования и профилактики экстремизма и терроризма.**

*Екатеринбург, 25 марта 2011 года*