

Провокативные аспекты коммуникации

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №26.

Авторы: Петр Федорович Силенок

Темы, затрагиваемые в статье: Фундаментальное НЛП, Философия НЛП

В данной статье я предлагаю рассмотреть провокацию как некий универсальный *механизм вовлечения субъекта* в определенное, в том числе и явно для него нежелаемое содержание. Провокативный механизм является разновидностью общего явления обусловливания с теми лишь особенностями, что, в отличие от простой условно-рефлекторной реакции, человек реагирует как целостный субъект коммуникации. То есть провокация, или аутопровокация, содержит вызов для субъекта. В этом проявляется как отличие, так и сходство провокации от «метода провокации» Ф. Фарелли. Важно понимать, как мы сами себя провоцируем на то или иное поведение, общение и состояние в целом. Тогда, возможно, это больше прольёт свет на природу не только нашей конгруэнтности, но и коммуникации.

Для обозначения неадекватных определенной ситуации, но устойчивых и характерных для субъекта (то есть систематически предпочитаемых им) эмоциональных и поведенческих стереотипов я использую в качестве рабочих терминов такие оценочные слова, как «глупость» и «идиотизм». Мои попытки заменить их на более благозвучные и менее оценочно нагруженные категории без существенной потери аналогового содержания не увенчались успехом. Поэтому обращаю внимание читателей, что в тексте данной статьи эти слова не являются обвинительными, а всего лишь приносят соответствующий смысловой оттенок в характеристику категории «конгруэнтность».

В НЛП есть предположение, что наше благополучие личности определяется особенностями аутокоммуникации. То есть то, как мы «в ладах сами с собой», напрямую связано с характером нашего внутреннего диалога. А наш внутренний диалог — это и есть аутокоммуникация! Энтони Роббинс в своей знаменитой работе «Беспредельная власть» так прямо об этом и пишет.

Но чем же аутокоммуникация в принципе отличается от коммуникации, от диалогового общения с собеседником? Оказывается, что не существует принципиального отличия. Вступая в контакт с другим человеком, мы фактически всё равно общаемся сами с собой. Собеседник представляет собой некий *аутоперсонифицированный образ*, то есть образ самого себя. Мы как бы проецируем собственное знание о собеседнике на него самого. В нашем восприятии собеседника — проекция знания о себе самом. Проекция знания самого себя обнаруживается в образе собеседника.

Но наш собеседник не есть наше знание! И тогда *наше общение с собеседником есть форма аутокоммуникации*, так как мы общаемся не с собеседником как с объективно данной реальностью. Мы общаемся с собственным знанием о нём! То есть то, как мы знаем (воспринимаем) нашего партнёра в момент общения с ним, определяет особенности самого этого общения. Характер знания собеседника определяет характер общения. И это знание субъективно, то есть принадлежит субъекту. И поэтому, прежде всего, характеризует его самого.

Наличие собеседника в реальном контакте *провоцирует субъекта на определённый тип реакций* по отношению к нему. В соответствии с этим знанием *субъект невольно провоцирует самого себя* на ответные реакции и действия. Реакции и действия субъекта по отношению к собеседнику полностью определяются особенностями этой провокации. То есть можно видеть, что все наши реакции и действия по отношению к собеседнику являются формой ответа на нашу собственную же провокацию себя самого! Получается, что в *системе коммуникации ведущим процессом становится процесс аутопровокации*. Именно процесс аутопровокации позволяет

наладить так называемую обратную связь с партнёром. *Аутопровокация, предшествуя реальным реакциям и действиям по отношению к собеседнику и тем самым предопределяя их, как бы вместе с тем предуславливает соответствующие фильтры для обратной связи.*

Это обоюдный процесс, который актуализирует системы аутокоммуникации партнёров. И поэтому важными становятся вопросы понимания и доверия, согласования и раппорта.

В чём же всё-таки разница между ситуацией общения с реальным партнёром как видом аутокоммуникации и ситуацией общения с самим собой («один на один»)? Эта разница обнаруживается в особенностях процесса обратной связи. *В ситуации контакта с собеседником появляется внешний контур обратной связи*, так как реакции собеседника практически всегда отличаются от ожидаемых субъектом. «Смысл моей коммуникации заключается в реакции моего собеседника». *Тогда можно утверждать, что конструктивность и богатство коммуникации определяется сформированностью внешнего контура обратной связи*, то есть чувствительностью к тем реакциям партнёра, которые находятся за пределами наших собственных ожиданий. В силу этого представляется возможным говорить о провокативном (провокация себя и партнёра на реакции в соответствии с ожиданиями) и генеративном характере коммуникации (расширение смысла коммуникации и появление новых инсайтов и идей). Разница — в особенностях внешнего контура обратной связи. *В первом случае обратная связь о реакциях собеседника необходима для подтверждения собственных ожиданий, во втором — для обогащения коммуникативной ситуации.*

Возьму на себя смелость утверждать факт известной дихотомии между двумя этими типами коммуникации: *если коммуникация осуществляется по типу аутопровокации, то невозможна генеративная коммуникация, и наоборот.*

В связи с этим имеет смысл говорить о *двух типах провокации в коммуникативном процессе*. Когда у человека коммуникация (аутокоммуникация) осуществляется без необходимой опоры на

информацию обратной связи, можно говорить о фиксированной коммуникации. Фиксации — это жёсткие установки, рамки и действия без обратной связи. В основе фиксаций — страхи и ограничивающие убеждения. С позиции разума — это глупость. В этой связи, на мой взгляд, целесообразно ввести в качестве рабочего варианта категорию идиотизма. В данном случае под идиотизмом я понимаю опору субъекта на заведомо неадекватные (неконгруэнтные) эмоциональные и поведенческие стереотипы и использование их в ответ на трудности ситуации.

Глупость заключается в отсутствии исследовательской части и повторении (во внутреннем и внешнем плане) одних и тех же форм активности, которые не приводят к конструктивным результатам. Фиксация — это «бытовая форма идиотизма» и, фактически, *внутренняя провокация идиотизмом (аутопровокация)*. Посредством «негодного» внутреннего диалога человек воспроизводит ситуацию, где он зафиксирован на определённом содержании (на каких-то убеждениях и запретах — страхах), и ничего не в состоянии сделать для изменения этой явно негативной для него ситуации. Это — ситуация парадокса.

Парадокс — ситуация систематического воспроизводства собственной глупости посредством рассмотренного выше механизма аутопровокации идиотизмом. Создаётся впечатление, что люди заинтересованы в собственной глупости, в том, чтобы не искать решение из возникающих трудностей, а в разных формах переживать собственную несостоятельность по этому поводу (идиотизм). Человек, общаясь из ситуации парадокса с другим человеком, способен «транслировать» собственный идиотизм. Ибо он провоцирует его на соответствующие ответные (идиотские) реакции (чувства, мысли и поведение).

Это есть механизм *внешней провокации идиотизмом* — провокации другого человека, собеседника. Получается, что человек, фиксированный на определённой проблеме, становится проблемным и для собеседника. Когда мы встречаемся с «проблемной коммуникацией», то всегда имеем возможность быть вовлечёнными в проблемное пространство нашего партнёра — «чужое проблемное

пространство». Тогда говорят о напряжённой психологической атмосфере, не сложившихся отношениях, конфликтности. На самом же деле люди провоцируют друг друга на воспроизводство идиотского содержания и, не рефлексируя это, вовлекают друг друга и позволяют себя вовлечь в ситуацию теперь уже совместного парадокса — и возникает *ситуация «парадоксальной разделяемой реальности»*. Люди как бы поддерживают идиотизм друг друга в такой фиксированной коммуникации. А фиксированная коммуникация — это способ создания парадоксальной разделяемой реальности.

Внешняя провокация собственным идиотизмом есть механизм вовлечения собеседника в ситуацию парадоксальной разделяемой реальности. Такая фиксированная коммуникация есть режим совместного монолога партнёров, а не режим диалога. Собеседники не ориентированы друг на друга, не видят и не слышат друг друга в принципе. Обращения их друг к другу не несут новой информации, то есть не являются сообщениями, не обогащают и не развивают коммуникацию. Люди думают, что общаются, так как налицо все необходимые элементы структуры коммуникации. Но эта структура — всего общая схема: обращение — восприятие — реакция — восприятие... Где крайняя информационная обеднённость каждого её структурного элемента и практически полное отсутствие содержательной обратной связи. Наличествует только структурная обратная связь (сигналы включения и выхода из контакта).

Фиксированная коммуникация, в которой не происходит развитие информации и обогащение коммуникативной ситуации, достижение совместных переживаний и целей (не предполагается обмен переживаниями и идеями в силу центрированности не на собеседнике, а на собственном идиотизме) единственным эффектом может иметь парадокс и конфликт. Конфликт возникает как естественное следствие *роста напряжения парадокса*.

Всё дело в том, что парадоксальная разделяемая реальность может существовать как таковая только благодаря нерефлексируемому сторонами напряжению, удерживающему изначальные противоречия как внутри собственного идиотизма каждого субъекта, так и идиотизма разделяемой реальности (как общего «продукта» такой

коммуникации). Это напряжение в свою очередь возможно, поскольку есть заинтересованность каждого субъекта в подтверждении собственного идиотизма в разделяемой реальности. Есть заинтересованность и нет никакой рефлексии идиотизма! Но *противоречия идиотизма* существуют реально и до поры неосознанно — так сказать, на бессознательном уровне.

За существующие и не разрешаемые противоречия нужно «платить». И тогда компенсированно, за счёт других потребностей, привлекается энергия для обеспечения этой незавершённости, фиксированности — идиотизма. В ситуации парадоксальной разделяемой реальности, образованной совместной аутопровокацией субъектов в фиксированной коммуникации, обязательно (как и в каждой коммуникации) наступает момент необходимости согласования и ответственности, как минимум, за то совместное содержание, к которому они приходят. Естественно, никто из них это не способен сделать и не собирается делать, так как смысл такой коммуникации — в создании разделяемой реальности, а не в ответственности за неё. Люди, создавая совместный парадокс, углубляя и расширяя тем самым сферу собственного идиотизма, невольно вынуждены сделать то, чего они сделать не в состоянии, — взять на себя ответственность и осознать в этом свою роль. Созданный совместный парадокс выполняет уже не только функцию подтверждения и верификации внутреннего идиотизма каждого из субъектов (разделяемая реальность), но также функцию его отражения (обратная связь).

Создаваемый совместный идиотизм в парадоксальной разделяемой реальности всегда есть «нечто большее и иное», чем только внутренний идиотизм субъекта. Ибо он содержит признаки идиотизма и его партнёра. И именно этот аспект общего идиотизма в конечном итоге становится достоянием его осознания (как явление действительно чужеродное). «В чужом глазу...». Не будучи в состоянии раппорта и понимания, субъект отвергает данное содержание, проецируя его на партнёра, что и является причиной развивающегося конфликта. При этом именно конфликт наиболее полно проявляет как внутренний идиотизм каждого партнёра, так и идиотизм парадоксальной разделяемой реальности в целом.

Описываемые механизмы замыкания субъекта в рамках собственной (в том числе и «разделяемой») идиотической реальности позволяет понять связь коммуникации как процесса и конгруэнтности субъекта. Очевидно, что если человек использует аутопровокацию как основной механизм для ориентировки в коммуникативных ситуациях, то это приводит к непониманию, возрастанию напряжения и парадоксальной реальности. И это обязательно формирует тенденцию к конфликту. При этом важно также и то, что аутопровокация становится и условием, и свидетельством, и механизмом порождения и поддержания неконгруэнтности личности.

То, как субъект «включается», как раз и говорит о его конгруэнтности. Если он включается посредством собственных проекций собеседника, то это трагическим образом приводит к «потере собеседника» — к *«аутокоммуникации внутри коммуникации»*, к потере собственных интересов и конгруэнтности в целом. И конечно же, генеративная коммуникация — основа на превалировании обратной связи как способе развития общения и интересов собеседников в общении. Тогда *конгруэнтность субъекта гарантируется дополнительной его активностью на организацию обратной связи* от собеседника и соответствующее инициирование (побуждение, мотивирование) собеседника на обратную связь. Иногда говорят, что это открытый действенный интерес к партнеру. Следует сказать, что такой действенный интерес к партнёру есть смена внутренней парадигмы коммуникации: *интерес к информации «о» и «от» партнёра в самом процессе общения конгруэнтно обеспечивает интересы самого субъекта!*