

**Авессалом Подводный**

# **ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ**



**«Акварин»  
2012**

ББК 86.42

П44

П44 Авессалом Подводный «Искусство общения». Москва.  
«Аквамарин», 2012 – 382 стр.

В книге вводятся основные понятия коммуникатики – науки о человеческом общении – и в популярной форме описываются различные приемы, с помощью которых читатель может совершенствовать свое умение общаться – в частности, понимать других и в адекватной для них форме передавать свои чувства, мысли, намерения и позиции.

© Авессалом Подводный – полные права

## Оглавление

Введение	5
<i>Глава 1. Коммуникация: основные понятия</i>	12
<i>Глава 2. Комплементарность и конформность</i>	40
<i>Глава 3. Семантические модальности</i>	77
<i>Глава 4. Модальные формулы «подъем» и «спуск»</i>	104
<i>Глава 5. Модальные формулы «лягушка», «рыбка» и «контрапункт»</i>	133
<i>Глава 6. Триадические модальности</i>	162
<i>Глава 7. Большие модальные формулы</i>	189
<i>Глава 8. Сложные модальности</i>	217
<i>Глава 9. Комплексные модальности</i>	245
<i>Глава 10. Логистические модальности</i>	272
<i>Глава 11. Каббалистические модальности</i>	299
<i>Глава 12. Психологические модальности</i>	327
<i>Приложение 1. Модальные маркеры</i>	356
<i>Приложение 2. Таблица симпатий</i>	366
<i>Приложение 3. Таблица антипатий</i>	368
<i>Приложение 4. Словарь терминов</i>	370



## ВВЕДЕНИЕ

### Умеем ли мы общаться?

Разумеется, умеем – так же, как и читать книги. Впрочем, книгу можно полистать, заглянув на случайные ее страницы и получив о ней весьма туманное и искаженное представление, а можно прочитать ее внимательно и подряд, ничего не пропустив от титульного листа до обратной стороны обложки. Однако если чтению нас учат в школе, то искусству общения не учат вообще – или, вернее, ему учит жизнь как таковая, и учит чаще жестоко, чем умно и деликатно. Разрывы отношений с близкими людьми и сотрудниками по работе, постоянные недоразумения, ссоры, разводы и вынужденные перемены места работы – таковы уроки коммуникации для ленивых и невнимательных учеников этой, может быть, самой важной для человека области гуманитарных умений. Работа над собой, своим внутренним миром тоже в большой степени есть искусство дипломатии, в частности, умения помочь своим конфликтующим «я» договориться друг с другом – и здесь без того, чтобы дать им возможность выразить свои позиции и требования и внимательно выслушать голос каждого, ничего не получится.

Коммуникативные способности, как и любые другие, в какой-то мере даны человеку от природы, но в большой степени могут быть развиты – при условии приложения соответствующих усилий. Единственным серьезным препятствием для развития коммуникатив-

ных навыков служит (по мнению автора) *сильное нежелание* человека вступать в контакт с себе подобными – неважно, по какой именно причине, а их существует немало. Например, человек может избегать контактов с другими людьми потому, что он считает эти контакты для себя непосредственно опасными, или чреватыми будущими неприятностями, или нарушающими его душевное спокойствие, или слишком энергозатратными, или не окупающимися по большому счету, или просто ему другие люди неинтересны и слушать их или предъясвлять им себя ему ни к чему. И если у человека есть подобная существенная причина нежелания общаться с другими людьми, то никакие коммуникативные техники и практики ему не помогут: как говорят на Востоке, можно подвести коня к воде, но нельзя заставить его пить.

Основная мысль, руководившая автором при исследовании темы коммуникации, заключается в том, что все люди – разные, и универсальной коммуникативной техники, облегчающей и делающей эффективным общение, не существует, поскольку к каждому человеку требуется свой коммуникативный подход, иногда очень специфический. Есть люди, которые любят, чтобы им противоречили – тогда они оживляются и энергично и красочно выражают свою мысль; другие, наоборот, вянут, как лишенная воды роза, при малейших возражениях или просто недостаточной прямой поддержке. Есть люди, которым необходимы прямые вопросы и указания, а иначе они теряются и не понимают, что от них требуется; есть, наоборот, люди, которые ненавидят прямое ими управление, и входят в контакт лишь с молчаливыми и ненавязчивыми партнерами. Для одних людей естественное общение возможно лишь при условии, что они хорошо знают своего партнера и тему общения; на других те же обстоятельства наводят непреодолимую скуку, и им для интересного разговора

нужен свежий партнер или тема. Более того, коммуникативные привычки и предпочтения нередко сильно меняются в зависимости от обстоятельств: в семье эти предпочтения могут быть одни, на работе – другие, с друзьями на отдыхе – третьи, в серьезном разговоре совсем не такими, как в шуточном, и т. д.

Однако предпочтения, присущие человеку, не всегда удается реализовать, и порой приходится разговаривать с партнером в непривычной и неудобной для себя манере. Большинство людей в таких ситуациях теряются и выглядят совсем не блестяще. Можно ли с этим что-то сделать? По глубокому убеждению автора, не только можно, но и необходимо, поскольку общение – это хлеб насущный современного человека, поедаемый многими с утра и до вечера, и неправильно всю жизнь питаться одним только его сортом, когда жизнь предлагает большое их разнообразие. У хозяйки может быть свое фирменное блюдо, но когда к ней собираются дорогие гости, она, планируя угощение, должна учитывать также и их вкусы.

## **Коммуникатика – наука о человеческом общении**

Человеческое общение пока что преимущественно находится в области бытового сознания; научное сознание уделило ему немного внимания, что может показаться странным ввиду огромной практической значимости этой темы. Причины этого скрыты глубоко; одной из них является весьма молодой возраст психологии как науки – тем более нормальной психологии, частью которой могла бы стать наука о человеческом общении. Однако психология в том виде, как она возникла в конце XIX века и развивалась в XX веке, занималась преимущественно душевными болезнями и пограничными состояниями психики, то есть по сути

заслуживала названия патопсихологии. Тем не менее, тема коммуникации возникла и фрагментарно разрабатывалась в работах многих психологов XX века, и это совершенно понятно, поскольку взаимодействие между психотерапевтом и его клиентом (пациентом) внешне мало отличается от обычного общения людей друг с другом: это обсуждение наболевших проблем, их оценка, выработка стратегий поведения и т. п. Удивительно, что З. Фрейд, которого смело можно назвать отцом современной психологии, при всей своей пронизательности не уделил должного внимания тому, *как* происходит общение между психоаналитиком и пациентом. Сейчас (правда, спустя столетие) уже совершенно ясно, что в коммуникативном *стиле* общения пациента со своим психотерапевтом можно найти ключи ко многим проблемам пациента (и терапевта), как осознаваемым, так и неосознанным, – и порой способы их решения.

Однако психология интересовалась коммуникацией как инструментом решения своих довольно специальных задач, а не общением как таковым (тем более общением нормальных людей), и не рассматривала специфических проблем, возникающих в процессе общения. С другой стороны, коммуникацией интересовалась лингвистика, и в последние десятилетия этот интерес возрастал, но основной пафос лингвистического интереса, естественно, связан с ролью языка в общении, и тоже не совпадает с проблематикой общения как такового. Иными словами, коммуникатика как особая наука, посвященная изучению человеческого общения, только еще формируется, и автор надеется, что его усилия в этом направлении послужат небольшой ступенькой на долгом и трудном пути поисков человеком и человечеством самих себя.



## Теория и практика

Разумеется, коммуникацию, как и искусство рукопашного боя, нельзя постигать чисто умственно – освоение теоретических знаний, касающихся процесса человеческого общения, должно сопровождаться их практическим применением, как письменным (очень важная часть практики!), так и устным, в реальных коммуникативных ситуациях. Прекрасно это понимая, автор, приступив к теоретической разработке коммуникатики, параллельно организовал и провел ряд семинаров-тренингов, участники которых могли практически осваивать различные коммуникативные средства и приемы, и эта книга написана по следам четырех лет практического преподавания искусства общения. На семинары приходили участники разного возраста, социального положения и культурного уровня, и общим мнением после первых же занятий было *то, что коммуникации нужно специально учиться*, поскольку имеющихся у нас от рождения и приобретенных естественным путем навыков общения решительно не хватает во многих жизненных ситуациях.

Другим важным обстоятельством, не менее отчетливо проявленным в семинарах, оказалось следующее: успешное, взаимно удовлетворительное общение никогда не представляет собой аморфного набора реплик партнеров, но подчиняется определенным законам, соблюдение которых существенно помогает партнерам выстроить диалог, а нарушение сильно бьет по ним – и ментально, и эмоционально, и энергетически: путаются мысли, расстраиваются чувства, падает жизненная сила. При этом законы общения отчасти связаны с соблюдением партнерами правил обратной связи по отношению друг к другу (принципы *комплементарности* и *конформности*, см. главу 2), а отчасти диктуются самим по себе процессом общения, который имеет свою

объективную логику, и ее нарушение дорого обходится партнерам. Исследование законов и логики успешного общения – увлекательная тема, разработка которой только еще начинается, и автор надеется, что читатель этой книги примет в ней заинтересованное участие.

Практика семинаров подтвердила также гипотезу автора о том, что в стандартных для человека ситуациях коммуникативные возможности существенно ограничиваются его стереотипами: попросту говоря, он разговаривает в них *как всегда*, используя по привычке очень незначительную часть своих потенциально имеющихся выразительных средств, как языковых, так и несловесных (телесных, интонационных, мимических) – и, хотя по ситуации это для него может быть очень невыгодно, практически не способен без посторонней помощи выбраться за пределы своих коммуникативных шаблонов. При попытках же «насильственной» замены коммуникативного стиля (например, по просьбе партнера или руководителя семинара) человека нередко «клинит», то есть он оказывается вообще неспособным к диалогу: лишается дара речи в буквальном смысле слова и полностью теряет контакт с партнером и окружающей средой. Такова бывает сила подсознательного сопротивления непривычным (хотя в принципе известным!) коммуникативным стилям – но зато, освоив их, человек чувствует себя намного сильнее и увереннее, причем не только в конкретном общении, но и во многих социальных ситуациях в целом.

Еще один важный вывод, который делает для себя усердный ученик коммуникатики, заключается в следующем: в общении между людьми, в отличие от шахмат, не существует вынужденных ходов и тупиковых ситуаций: в любой коммуникативной ситуации имеется громадный выбор вариантов продолжения общения (а также формул его завершения), и в зависимости от того, какой именно вариант будет выбран партнерами,

существенно зависит итог общения. И если на практике большинство людей во многих ситуациях общения считают, что они ведут себя «единственно возможным способом», то они ошибаются, принимая ограничения своих стереотипов за объективную реальность.

Но у каждой теории и практики есть свои ограничения, и здесь автор считает своим долгом предупредить читателя: успешным общение может быть только тогда, когда у его участников есть для него *предмет* и *взаимный интерес*, а коммуникативные приемы и «ходы», даже очень удачно подобранные – не более, чем изысканный столовый сервиз, на котором хозяйка подает свои блюда изголодавшимся гостям. Однако самый лучший фарфор, даже мейсенский, при всей своей красоте не вкусен и не питателен.

## Цели

В этой книге автор поставил перед собой цель познакомить читателя с основными понятиями науки о человеческом общении и дать ему возможность лучше понимать своих собеседников и более разнообразно и доходчиво выражать свои чувства, мысли, намерения и жизненные позиции. Эта книга носит характер практического введения в тему; помимо теоретического материала, читатель обнаружит в ней много примеров и упражнений. Изучив первые и выполнив вторые, читатель, возможно, получит импульс для дальнейшего, более глубокого вхождения в тему человеческой коммуникации. В этом случае автор рекомендует обратиться к детальным разработкам в серии книг «Коммуникатика», а также приглашает всех желающих в свою заочно-очную школу «Человек среди людей».

## Глава 1

# КОММУНИКАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

### Элементарный диалог, протагонист и партнер

Обычно в любой коммуникативной ситуации – как парной, так и групповой – можно выделить одного из участников, который играет ведущую роль – он называется *протагонистом*. Это слово обычно используется в значении «герой истории», но мы используем его несколько шире. В частности, протагонистом считается *автор любой одиночной реплики*.

– Я надеюсь, уважаемый читатель, вы меня понимаете?

Протагонистом последней реплики является автор этой книги.

В модельных примерах коммуникации распространены *диалоги, состоящие из двух реплик* (например, вопрос и ответ на него, или просьба и реакция на нее, и т. п.) – такие диалоги называются *элементарными*. В элементарном диалоге протагонистом считается автор первой реплики называется протагонистом, автор второй называется – *партнером*.

Вот, например, элементарный диалог между молодыми супругами Вольдемаром и Анастасией:

В о л ь д е м а р. Дорогая, мы пойдем в воскресенье в зоопарк?

А н а с т а с и я. Ну, можно, если тебе так хочется.

В этом диалоге протагонистом является Вольдемар, партнером – Анастасия.

### Трансляция и реплика

В процессе общения *коммуникаторы* – так мы будем называть участников этого процесса – поочередно обмениваются сообщениями, или, иными словами, обращаются друг к другу, причем значимыми для них являются не только слова, но и несловесные моменты: интонации, мимика, жесты, прикосновения и другие виды энергии и информации, идущие от одного из партнеров к другому. Единого слова для обозначения информационно-эмоционально-энергетического кванта, посылаемого в процессе общения одним из коммуникаторов другому (другим), в русском литературном языке не существует (и, вероятно, и в других языках тоже). Эрик Берн, знаменитый американский психолог XX века, который может считаться одним из основателей коммуникатики, называет этот квант «*transaction*» («деловая операция» – англ.). Автор этой книги в дальнейшем использует для коммуникативных квантов, которыми обмениваются люди в процессе общения, термин *трансляция*. Словесная составляющая трансляции называется *репликой* и на письме отображается с помощью слов, а несловесная составляющая включает в себя значимые для коммуникаторов особенности интонации и темпа речи, паузы, жесты, гримасы и т. д. Авторы драматических произведений, отображая несловесную составляющую трансляций своих героев,

используют различные пометы, которые обычно даются в скобках, например:

Н и к о д и м. (громким шепотом) Иди сюда скорее, Лукерья!

В данном случае трансляция Никодима есть совокупность его реплики (то есть слов: «Иди сюда скорее, Лукерья!») и стилистической особенности их произнесения, обозначенной в скобках (громкий шепот).

Таким образом, за исключением (кстати говоря, не таких уж и редких) ситуаций одновременного произнесения партнерами своих реплик, *общение представляет собой последовательный обмен трансляциями между коммуникаторами.*

## Модальности трансляций

Основным объектом нашего интереса при изучении процесса общения является его «соус»: не то, *что* транслируется от одного собеседника к другому, а то, *как* оно подается: в каком стиле, качестве, аспекте. Эти качественные особенности трансляций, то есть обращений партнеров друг к другу, автор называет *модальностями*. Модальности играют более, чем существенную роль в процессе общения. Каждый умудренный жизненным (то есть в первую очередь коммуникативным!) опытом человек отлично знает: важно не только четко осознать свое чувство, мысль или намерение, но и своевременно и правильно его подать, то есть выразить в слове, интонации и жесте. Модальности бывают самыми разными: обращаясь к партнеру, можно быть вежливым, почтительным, грубоватым, мягким, жестким, уступчивым, требовательным, расслабленным, собранным, целеустремленным, равнодушным, заинтересованным, добрым, злым, простодушным, коварным, планирующим, спонтанным, философичным, практичным, эмоциональным, резким, плавным,

определенным, расплывчатым... читатель может продолжить этот список по своему усмотрению. Автор же утверждает, что *ни одна* из использованных человеком модальностей не проходит мимо его коммуникативного партнера, и все они регистрируются подсознанием *обоих*. Пока сознание занято *существом* (основа: мясо, рыба, картошка, морковь, огурцы) трансляций, подсознание партнеров интенсивно перерабатывает их *модальности*, то есть качественные особенности, которые в совокупности составляют стиль общения человека (соус: сметана, майонез, оливковое масло, кетчуп). И результат общения (получившееся блюдо) в очень существенной степени зависит от соусов, которыми пользовались его участники.

Итак, основным объектом изучения в этой книге являются модальности (качественные особенности) трансляций партнеров-коммуникаторов. Этих модальностей существует очень много, и все они *иногда* очень существенны для подсознания партнеров, но автор выделяет и исследует небольшую группу *высших модальностей*, которые ему представляются принципиально важными в *любых* коммуникативных ситуациях. Эти модальности соответствуют *высшим архетипам*, представляющим собой наиболее абстрактные философские категории. Важными примерами высших архетипов являются Ян и Инь (мужское и женское начала), Творение, Осуществление и Растворение, Символический и Содержательный, Глобальный и Локальный архетипы и некоторые другие, о которых еще пойдет речь ниже. Описания высших архетипов и их проявлений в человеческой психике можно найти в книгах автора «Тонкие тела», «Тетрадическая астрология», «Покрывало майи, или Сказки для невротиков», «Высшие архетипы: опыт психологического исследования», «Архетипы психики».

Когда высший архетип активизируется в психике человека, он проявляется в особенностях его речи, интонаций, мимики, жестикуляции, так что трансляции человека приобретают ощутимую и легко распознаваемую знатоком окраску, то есть соответствующую данному архетипу модальность: янскую или иньскую, творительную, осуществительную или растворительную, локальную или глобальную и т. д.

Например, **янская** модальность трансляции означает целенаправленное воздействие протагониста на партнера, что может выражаться в прямом вопросе, на который партнер должен отвечать, а также указании или просьбе, выраженных прямо:

- Кто к нам собирается завтра в гости, Шура? (*ян*)
- Шустрик, прекрати лаять на эту кошку. (*ян*)
- (представляясь) (протягивая руку и глядя прямо в глаза партнерше) Никифор. А вас как зовут? (*ян*)

Трансляция протагониста в **иньской** модальности, напротив, не предполагает от партнера какой-либо определенной реакции (внешней или внутренней); иньская модальность часто свойственна комментариям, косвенным просьбам, риторическим вопросам и другим обращениям, основная цель которых – создание определенной атмосферы общения:

- Что-то подмораживает сегодня. (*инь*)
- Так приятно бывает, когда мужчина внимателен к своей спутнице. (*инь*)
- Приличная собака должна слушаться своего хозяина, между прочим. (*инь*)
- Неужели я должна умереть для того, чтобы услышать о себе хоть что-то положительное? (*инь*)

## Маркеры модальностей

Модальность трансляции нередко важна для протагониста (и партнеру тоже стоило бы обращать на нее