

Авессалом Подводный

Серия «КОММУНИКАТИКА»

Часть I

ГРАММАТИКА ОБЩЕНИЯ



**«Акварин»
2010**

ББК 86.42

П44

П44 Авессалом Подводный **«Грамматика общения»**. Москва, «Акварин», 2010 – 332 стр.

Серия «Коммуникатика»

Часть 1. Грамматика общения

Часть 2. Искусство понимания

Часть 3. Грани общения

Часть 4. Уровни общения

Что такое общение? Что волнует человека больше: прямое содержание (своей и чужой) реплики или ее тонкий смысл? В чем он выражается и как проявляется? На эти и многие другие вопросы, связанные с процессом общения людей, отвечает эта серия книг. В ней рассматриваются основные понятия коммуникатики – науки общения – и даются многочисленные упражнения, которые позволят читателю закрепить пройденный теоретический материал и гораздо более уверенно почувствовать себя в сложных и деликатных ситуациях.

Часть 1. «Грамматика общения»

Как собеседник воспринимает ваши слова?

Каковы причины взаимонепонимания людей?

Чего ждет от вас партнер?

Когда и как следует создавать фон общения?

Какова роль мимики и жестов в общении?

Как можно тактично сменить тему разговора?

Как можно элегантно уйти от излишнего нажима?

Когда в общении важна стилистика?

На что должен обращать внимание хороший собеседник?

Зачем нужны акценты и паузы в разговоре?

Оглавление

Предисловие к серии «Коммуникатика».....	3
Введение. Модальности в общении: основные понятия.....	13

Глава 1. ФОН, СМЫСЛ, СТИЛЬ

§1. Семантическая семья.....	25
§2. Контекст.....	42
§3. Сложные семантические модальности.....	49
§4. Семантические модальности в общении.....	63
§5. Семантические модальные формулы.....	86

Глава 2. ЯН И ИНЬ: АКТИВНОСТЬ И АДАПТИВНОСТЬ

§1. Диадическая семья.....	117
§2. Сложные диадические модальности.....	130
§3. Контекст.....	139
§4. Диадические модальности в общении.....	147
§5. Диадически-семантические модальности.....	167
§6. Диадические модальные формулы.....	179

Глава 3. ТВОРЕНИЕ, ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ, РАСТВОРЕНИЕ

§1. Диалектическая семья.....	193
§2. Диалектические маркеры.....	197
§3. Сложные диалектические модальности.....	215
§4. Контекст.....	235
§5. Диалектические модальности в общении.....	243
§6. Комплексные модальности.....	264
§7. Диалектические модальные формулы.....	290

Предисловие к серии «Коммуникатика»

Актуальность. В какой степени умение общаться – и, в первую очередь, способность правильно понимать партнера и ясно *для него* излагать свои мысли и намерения – нужно современному человеку? Вероятно, гораздо больше, чем человеку прошлого и тем более позапрошлого столетия – и даже больше, чем человеку второй половины XX века. В первую очередь это касается людей, чья профессия прямо связана с общением и управлением другими людьми, а особенно большими коллективами. Можно очень постараться и точно донести свои мысль, идею, план до ближайшего подчиненного – но как быть уверенным в том, что он без искажений передаст эту информацию своим подчиненным, а те – своим? Можно быть абсолютно уверенным в одном: искажения по такой дороге неизбежны; однако при желании их характер можно предвидеть и учесть.

Особенность нашего времени и наступающей цивилизации заключается в том, что снова резко увеличивается нагрузка на разум, рассудок, мыслительные процессы всех людей, а особенно тех, кто находится в социальной элите (любого рода) и так или иначе управляет другими. В наше время для социального успеха совершенно недостаточно иметь харизму и личную волю – нужно еще научиться их умело транслировать *разным* людям и коллективам, используя свойственные и понятные им языки. Если уходящая эпоха оставляла отдельным мудрецам шансы вынашивать свои идеи долгими десятилетиями, абсолютно не беспокоясь об их (идей) социальной адаптации: если надо будет, то кто надо придет и возьмет сам, – то грядущая эпоха, кажется, такой ниши уже не оставляет: теперь идею необходимо не только выносить и оформить, но и предъявить предполагаемому потребителю в понятном для него виде – или, по крайней мере, в постижимой для него форме.

Кроме того, количество контактов, необходимых для ус-

пешного проведения любой сколько-нибудь значительной программы действий, в наше время существенно возросло и будет расти и далее. И совершенно ясно, что реализоваться смогут лишь те программы, чьи руководители (и даже рядовые исполнители) сумеют из множества возможных вариантов выбрать достаточно эффективный. А для этого необходимо умение быстро наладить контакт с самыми разными людьми и провести с ними многочисленные сложные переговоры – сложные информационно, эмоционально и энергетически – и на основе полученной в ходе этих переговоров многообразной информации принять правильное решение. Можно сказать и по-другому: в будущем, по мнению автора, смогут успешно существовать и функционировать лишь те коллективы, которые, с одной стороны, окажутся психологически едиными и комфортными для собственных сотрудников, а с другой – будут достаточно (и доброжелательно) раскрыты во внешний социум. Сказанное относится и к малым, и к большим, и к формальным, и к неформальным коллективам, от семьи до этноса, от маленькой фирмочки до крупной транснациональной корпорации.

С другой стороны, ежедневный опыт показывает, что все люди и все коллективы очень различны, очень по-разному понимают одни и те же слова, прислушиваются и приглядываются к очень разным внесловесным оттенкам общения и очень по-разному оценивают его контекст. Слишком многое в общении проходит мимо слов, стандартных жестов и сознания участников всевозможных диалогов – но *не* мимо их подсознания и *не* мимо ведущих их коллективов. Поэтому, если мы хотим научиться адекватно разговаривать со своим (и чужим) подсознанием, а также подсознанием различных коллективов, то вначале следует освоить их язык, а это, по мнению автора, в первую очередь, язык высших архетипов и их модальностей.

Что такое высшие архетипы? Архетип – греческое слово, которое в переводе означает «праобраз» или «первообраз», то есть общий для многих похожих друг на друга объектов (или явлений) тонкий образец, их породивший. Высший архетип – это, так сказать, архетип архетипов, то есть такой архетип, тоньше и абстрактнее которого не существует – его отцом служит сам Абсолют. Задачей поиска и описания высших архетипов занимается философия, а описанием проявлений различ-

ных (в том числе социальных и высших) архетипов в психике человека – глубинная психология, получившая в XX веке интенсивное развитие, в первую очередь, в работах Карла Юнга, Станислава Грофа и Джин Хьюстон. Главная причина интереса психологов – как теоретиков, так и практиков – к архетипам заключается в том, что именно с ними связаны основные виды психической энергии, или энергии души человека; кроме того, глубинная структура подсознания, остающаяся и по сей день практически непознанной, склонна показываться исследователям в архетипических символах. К числу высших архетипов относятся, например, Ян (мужское начало) и Инь (женское начало), Локальный и Глобальный архетипы, архетипы Творения, Осуществления и Растворения.

Психологический парадокс, связанный с высшими архетипами, заключается в том, что они, с одной стороны, символизируют основные, самые тонкие и глубинные виды психической энергии человека, находясь в психике и подсознании в самой тайной и защищенной от вторжения ее области, а с другой стороны, очень откровенно проявляются в непосредственной жизни человека, представая наблюдателю в виде соответствующих модальностей (качеств, особенностей) его поведения, которые обычно не бросаются в глаза, но являются весьма существенными как для самого человека, так и для его окружающих. Поэтому внимательно наблюдая и анализируя человеческое поведение – даже самое обыденное – психолог-практик может получить важнейшую информацию о соотношениях (балансах) архетипических энергий в самой глубине психики, а сознательно управляя модальностями в своей жизни, человек получает возможность косвенно, но весьма эффективно управлять глубинными процессами своего подсознания, куда прямой доступ обыкновенно закрыт.

Модальности в общении. Опыт общения совершенно ясно показывает, что внимание к прямому смыслу произносимых слов (своих и партнера) оказывается недостаточным – не меньшее, а зачастую гораздо большее значение имеют разнообразные дополнительные факторы, такие, как сложившаяся ситуация, ожидания партнеров, их (часто не произносимые вслух) цели, а также интонации, жесты, мимика и многое другое. Практически всегда в сколько-нибудь значимых для человека ситуациях

общения его волнует не только прямой смысл произносимых фраз, но и различные *модальности*, то есть качественные особенности поведения участников коммуникации.

Модальности, используемые в поведении и, в частности, в общении, бывают самыми разными – например, человек может разговаривать быстро или медленно, быть молчаливым или говорливым, внимательным или невнимательным, терпимым к чужому мнению или нетерпимым к нему, и все эти и иные качества: молчаливость, говорливость, внимательность, терпимость, объективность, эмоциональность и т. д. – являются модальностями человеческого поведения. Но с психологической точки зрения наибольший интерес представляют модальности поведения, прямо связанные с глубинными структурами подсознания человека. Эти модальности называются *высшими модальностями*, и они являются отражением активности в индивидуальной психике соответствующих им высших архетипов. К числу высших модальностей относятся, например, янская и иньская, а также локальная и глобальная. Вы можете разговаривать с человеком, по-янски на него нажимая или по-иньски его очаровывая; говорить локально, то есть о конкретных деталях, или глобально, обсуждая вопрос в целом.

Коммуникатика и высшие модальности. Одна из распространенных проблем человеческой коммуникации – отсутствие сколько-нибудь внятных категорий, ее описывающих. В настоящее время не существует системы понятий и правил, в рамках которых можно было бы, во-первых, осознать, что в данной ситуации общения происходит не так, во-вторых, понять, кто или что тому причиной, и в третьих, найти способ, как это можно исправить. В качестве попытки изменить такое прискорбное состояние *коммуникатики* – не существующей в настоящее время науки об общении людей – автор приложил некоторые усилия, отправной точкой для которых были понятия и категории, лежащие в области, от проблем коммуникации, казалось бы, весьма далекой – а именно, в области философских оснований астрологии. Оказалось, что, несмотря на их чрезвычайную абстрактность, высшие архетипы, лежащие в основе астрологии, находятся, по-видимому, и в основе психики человека, проявляясь в его ежедневном поведении в виде соответствующих им модальностей, то есть определенных

особенностей его речи, мимики, жестикуляции, интонаций и т. д. На первый взгляд, эти качества, которые автор назвал высшими модальностями, легко могут быть заменены одно на другое – однако практически очень быстро выясняется, что это совсем не так – каждому человеку свойственны в поведении именно его любимые, привычные для него модальности, и сменить их на альтернативные ему совсем даже не легко. С точки зрения психики, выбор в каждом конкретном случае тех или иных модальностей – дело совсем не маленькое, и сопротивление, с которым сталкивается человек, пытающийся делать это «поперек» воли своего подсознания, зачастую очень трудно объяснить одной лишь силой привычки. Создается впечатление, что энергии высших архетипов, активизирующиеся при использовании соответствующих им модальностей, являются для психики острым оружием, ключи к свободному владению которым лежат очень глубоко и стоят дорого.

Проблема общения. По убеждению автора, проблемы общения как таковой не существует. Обычно человек, жалующийся на одиночество, скованность при взаимодействии с другими людьми, неумение правильно понять партнера, адекватно выразить себя – словом, имеющий, по его словам, препятствия к адекватному общению – имеет в своем подсознании отчетливое *нежелание общаться* с другими людьми – в частности, их сколько-нибудь глубоко воспринимать, к ним приспособляться и вообще иметь с ними дело. Причины такого подсознательного нежелания общаться с другими людьми могут быть самыми разными: элементарный эгоизм, детская или юношеская психологическая травма, глубинное убеждение, что от других людей ничего, кроме неприятностей, ждать не приходится, и т. д. И любой из этих причин достаточно для того, чтобы создать человеку препятствия для адекватного общения – не только с посторонними, но и с самыми близкими людьми. Поможет ли такому человеку книга по искусству коммуникации? Можно ли выучиться технике общения, не преодолев предварительно глубокого подсознательного отращения к этому занятию? Автор убежден, что это очень маловероятно: из сухого корня нет шансов вырастить свежий зеленый росток.

Кому адресована серия «Коммуникатика»? Она предназначена, в первую очередь, для читателя, который *любит и умеет*

общаться с самыми разными людьми, и это общение составляет существенную, если не основную часть его жизни и профессии – но в то же время он не вполне удовлетворен своими коммуникациями и чувствует, что многие существенные тонкости общения от него ускользают, и ему не жаль сил и времени на их постижение и освоение. Кроме того, он понимает, что общение – материя тонкая и формализуется (то есть поддается точному описанию) лишь частично, и ее постижение – процесс творческий и практический.

Кроме того, автор адресует эту книгу (являющуюся в значительной своей части задачник) всем тем, кто любит русский язык и хочет научиться им в совершенстве пользоваться. Вероятно, каждый человек в своей жизни когда-то испытал чувство глубокого удовлетворения от точно найденных в разговоре или в письме слов, а также ощущение зависти к тем людям, которые умеют удивительно удачно, выразительно и немногословно передавать свои мысли, чувства и состояния. Однако мало кому приходит в голову, что такое умение – не только (и не столько) врожденный дар, сколько результат длительных усилий, и старательное выполнение упражнений из числа предлагаемых автором, без сомнения, продвинет читателя в искусстве активного владения родным языком.

Корни и новизна. Предлагаемая читателю серия книг является оригинальной практической разработкой, в основе которой лежат исследования автора по высшим архетипам, отраженные в книгах серии «Высшие архетипы», «Эзотерическая астрология», «Покрывало майи, или Сказки для невротиков», «Психология для астрологов», «Архетипы психики» и других. Строя свою концепцию коммуникатики и естественной психотерапии, автор использовал некоторые понятия современной западной психологии, введенные Карлом Юнгом, Эриком Берном, Фрицем Перлсом, Милтоном Эриксоном, Джин Хьюстон и другими психологами и психотерапевтами.

Предлагаемые вниманию читателя книги из серии «Коммуникатика» могут рассматриваться с различных точек зрения. По основной своей идее они предназначены для совершенствования коммуникативных навыков читателя, в первую очередь – для расширения его социального восприятия и улучшения самовыражения в социальных ситуациях, а особенно – в

ситуациях парного и группового общения. Однако процесс общения очень важен для психики человека в целом, поэтому совершенствование навыков общения как таковых неизбежно ведет к психокоррекции, причем иногда чрезвычайно глубокой. Таким образом, обучение общению можно рассматривать как особый способ психотерапии, обладающий преимуществами по сравнению со многими другими психотерапевтическими методами, и первое из них – возможность вести естественную косвенную терапию, избегая прямых взаимодействий с осознанным и подсознательным психотравматическим материалом, как актуальным, так и прошлым.

Упражнения по освоению модальностей. Эта книга написана на основе опыта, полученного автором при проведении многочисленных семинаров с самыми разными участниками, которых отличала лишь одна общая черта: стремление научиться лучше понимать своих партнеров и точнее и понятнее для окружающих выражать свои чувства, мысли, желания и намерения, в том числе и самые тонкие и трудноформулируемые. Как оказалось, язык высших модальностей является непростым, но очень удобным инструментом для решения этих задач.

Есть существенные различия в описании (и освоении) высших архетипов и соответствующих им модальностей. Высший архетип – это философская категория, которая описывается по необходимости в весьма абстрактных терминах; в то же время его модальность есть проявление энергии архетипа во внутренней или внешней жизни человека, и потому должна представлять собой нечто конкретное и конкретно постижимое, а также (хотя бы частично) управляемое волей человека. Описанию высших архетипов как философских категорий автор посвятил ряд своих книг, упоминавшихся выше, и знакомство с ними безусловно пойдет на пользу учащемуся. В предлагаемой же вниманию читателя серии книг «Коммуникатика» основное внимание автора направлено не на архетипы как философские категории, а на их проявления в человеческом общении, то есть на соответствующие модальности человеческого поведения.

Конечно, невозможно освоить или усовершенствовать искусство общения в одиночку – и поэтому в книге приводится, наряду с теоретическим материалом и индивидуальными заданиями, большое количество групповых и парных упражнений,

выполняя которые, читатель может освоить искусство диагностики и использования высших модальностей.

Как показывает опыт, лучше всего осваивать модальности небольшим коллективом, который регулярно (не менее раза в неделю) собирается на занятия, где выполняются парные и групповые упражнения и, в частности, разыгрываются различные сценки. На каждом занятии центральную роль играет *ведущий* (который может меняться от занятия к занятию), который заранее прорабатывает тему занятия, составляет его план и организует его проведение.

Высшие модальности и психотерапия. На первый взгляд, изучение высших модальностей имеет малое отношение к психотерапии – не большее, чем изучение любого иностранного языка. Однако практика показывает, что это не так, и освоение непривычных и «неудобных» для человека простых и (особенно) сложных и комплексных модальностей не остается незамеченным его подсознанием: в последнем начинаются глубокие процессы, которые иногда сопровождаются осознанием дотоле скрытых проблем, но чаще без какого-либо особого осознания приводят к существенным личностным изменениям, которые участники группы обычно воспринимают безусловно положительно; например, часто можно услышать, что учащийся получает большую психологическую опору и устойчивость, становится спокойнее, терпимее к окружающим, лучше их понимает и начинает (без приложения специальных усилий) пользоваться большим уважением или любовью со стороны близких родственников, друзей и сотрудников.

Можно ли использовать высшие модальности для психотерапии? Несомненно, это возможно, причем такая терапия имеет значительные достоинства, в частности, является для психики весьма щадящей; однако этим все же должен заниматься специалист-психотерапевт. С другой стороны, учащийся, осваивающий высшие модальности, совсем не должен быть стихийным или профессиональным психотерапевтом; совершенно достаточно, если он делает это из любви к высшим архетипам, к искусству общения и с целью научиться лучше понимать окружающих и более адекватно с ними взаимодействовать; его конкретные психологические и социальные проблемы по ходу изучения материала лучше прямо не затрагивать.

Цели. Предлагаемая читателю серия книг представляет собой практическое пособие по изучению модальностей высших архетипов, или, короче, высших модальностей, проявленных в человеческом общении. Она была задумана автором как инструмент, с помощью которого заинтересованный в искусстве общения читатель может научиться, с одной стороны, лучше понимать себя и других, а с другой – более точно и совершенно выражать свои чувства, мысли и намерения. Однако эти цели – лишь самые начальные. Любой профессиональный коммуникатор – будь он по своей профессии психотерапевт, юрист, драматург, режиссер, коммерсант, генеральный директор, преподаватель или дипломат любого уровня – сможет найти прямое применение высших модальностей в своей профессии, а со временем даже удивится, как он раньше без них обходился.

Возможные результаты. В качестве косвенных эффектов длительного (год и более) изучения высших модальностей характерны следующие:

- учащийся начинает гораздо свободнее чувствовать себя во многих коммуникативных ситуациях; в частности, он обнаруживает возможности маневра там, где ему раньше виделись лишь вынужденные ходы;

- повышается уровень понимания учащимся окружающих его людей; в частности, он осознает, что большая часть того, что он раньше воспринимал как неуместное, глупое, вызывающее или неадекватное поведение окружающих, есть в действительности не более чем свойственная им (и органичная для них) форма проявления и самовыражения. Вследствие этого возрастает терпимость учащегося к людям и социальным явлениям, и он начинает пользоваться большей любовью окружающих;

- существенно возрастает внимание учащегося к окружающим людям и ситуациям (поскольку он осваивает во многих отношениях адекватный язык для их описания), они становятся для него интереснее и содержательнее; часто пропадает вопрос, как «убить время» при вынужденном общении с неинтересным партнером или в бессодержательной ситуации. Во многих случаях учащийся может значительно больше, чем раньше, сказать окружающим по существу их проблем, особенно коммуникативных и жизненных;

- увеличивается социальный потенциал учащегося: окру-

жающие начинают относиться к нему с уважением, прислушиваются к его словам, легче подчиняются его воле; с другой стороны, его воля в меньшей степени идет поперек их воли и под-сознательных установок. Учащийся становится (когда ему это нужно) гораздо более дипломатичным, тактичным, искренним и прямым; растет его естественное обаяние и контактность;

– возрастают возможности самовыражения учащегося во всех ситуациях общения; самовыражение делается для него психологически менее опасным. Растет его творческий потенциал в профессиональных и любительских сферах;

– увеличивается психологическая и социальная устойчивость учащегося; он чувствует, что каждая новая освоенная им модальность – это его добавочная «нога», твердо стоящая на социальном поле;

– учащийся переосмысливает многие свои узкие внешесоциальные и внутрисемейные ситуации, обнаруживая в них гораздо больше степеней свободы и управляемость, о которой он раньше и не подозревал; многие ранее не решаемые проблемы отпадают сами по себе, или обнаруживаются пути их решения. В частности, учащийся обнаруживает «ключи» и способы взаимодействия с людьми и ситуациями, в отношении которых это ранее казалось принципиально невозможным;

– в своем внутреннем мире учащийся получает большую поддержку от освоенных архетипов, которые становятся его верными друзьями, своего рода очень высокой «крышей», незаметно ослабляющей или вовсе лишаящей силы многих его внутренних врагов. Учащемуся становятся понятными тонкие механизмы саморазрушения (и внутреннего, и внешнего), и он овладевает ключами к решению таких внутренних проблем, корни которых ему или недоступны, или уже несущественны для их решения.

Однако, как говорил дядюшка Римус, пряники интереснее на вкус, чем на слух, поэтому автор здесь останавливается и приглашает читателя в ходе освоения предлагаемых в книге упражнений, а также дальнейшей, на этих упражнениях основанной, практики общения самостоятельно оценить их (и свои) явные и скрытые недостатки и достоинства.

Введение

МОДАЛЬНОСТИ В ОБЩЕНИИ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Здравствуйтесь, дамы и господа! Ниже вводятся основные понятия теории человеческого общения, которые будут постепенно раскрываться на протяжении всех четырех книг серии «Коммуникатика». Читатель может поверхностно ознакомиться с ними и сразу начать чтение первой главы, возвращаясь к приведенным ниже определениям по мере надобности.

Универсальные семьи архетипов. Начнем с главных героев изложения: это архетипы (универсальные образцы) психики, которые всегда существуют не по одиночке, а родственными группами, или *универсальными семьями*. В этой книге мы подробно рассмотрим следующие универсальные семьи: *семантическую, диадическую и диалектическую*.

Семантическая семья состоит из трех архетипов: это архетип *Фона*, *Когнитивный* (Смысловой) архетип и *Стилистический* архетип. Подробное описание этих архетипов можно найти в книге автора «Семантический архетип: фон, смысл, стиль».

Диадическая семья состоит из двух архетипов: это архетип *Ян* и архетип *Инь* (мужское и женское начала в китайской философии). Эти архетипы описаны в книге автора «Диадический архетип: активность и адаптивность».

Диалектическая семья состоит из трех архетипов: это *Тво-*

рение, Осуществление и Растворение. Эти архетипы описаны в книге «Диалектический архетип: творение, осуществление и растворение».

Коммуникация: трансляции и реплики. Общение – процесс, в котором не так легко выделить отдельные элементы и структуры. Тем не менее, в первом приближении его можно описать как последовательный обмен участниками отдельными информационно-энергетическими квантами, которые известный американский психолог Эрик Берн называет «трансакциями»; это слово является калькой с английского *transaction*, что в переводе приблизительно означает «передача». С точки зрения автора, более удачным термином является слово *трансляция*, и оно будет использоваться далее для обозначения того словесного и внесловесного содержания, которое транслирует один из партнеров другому по ходу общения – в пределах, обозначенных репликами второго партнера. *Репликой* ниже называется словесная составляющая трансляции; она может заключаться в междометии, фразе или иногда в целом длинном монологе.

Таким образом, типичное парное общение представляет собой поочередный обмен трансляциями, а на словесном уровне – репликами. Однако в действительности общение есть всегда нечто гораздо большее, чем чисто интеллектуальный обмен смыслами, облеченными в слова, и раскрытию этого тезиса посвящена значительная часть этой книги.

Протагонист и партнер. Для удобства изложения мы будем называть главного героя любого диалога *протагонистом*, а его собеседника – *партнером*. В примерах и сценках, где эти роли не обозначены иным способом, протагонистом считается тот из участников диалога, который произносит первую реплику. Кроме того, протагонистом называется автор любой одиночной реплики.

Модальности и их семьи. Активизации в психике человека данного архетипа всегда соответствует определенная модификация поведения человека: оно приобретает качество, или *модальность*, соответствующую данному архетипу. Например, активизации в психике архетипа Ян соответствует появление в поведении (и, в частности, в общении с другими) человека янской модальности: человек становится активным, инициативным, напористым, ответственно относится к происходяще-