

А.А. Лузаков, С.А. Сухих (Краснодар)
ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

В статье обсуждается феномен взаимопонимания, а также психологические факторы, влияющие на него.

The article is focused on the phenomenon of mutual understanding and pshycological factors which influence it.

Феномен понимания и взаимопонимания многогранен. Каждая отрасль знания применяет свои критерии для его описания и оценки. Анализ феномена может проводиться с разных сторон философами, психологами, лингвистами, логиками, специалистами по искусственному интеллекту, рассматриваться с точки зрения генезиса, структуры и функции, интерпретироваться в различных интервалах абстракции – общепсихологическом, конкретно-научном и операционально-методическом.

С позиций системного подхода взаимопонимание можно рассматривать как условие усиления системы, ее устойчивости. Способность разных подсистем быть объединенными системой, систем – метасистемой и т.д. обеспечивает целостность. И тогда взаимопонимание – одно из проявлений способности систем быть связанными, объединенными через более высокий уровень системной иерархии. Например, высказывается положение, согласно которому отдельные личности и популяции, будучи элементами больших функциональных систем космического уровня, в своей деятельности по принципу голографического резонанса отражают состояние результатов деятельности этих систем, часто черпая из них вдохновение к творческой деятельности – идеи в науке, музыкальной композиции и художественном творчестве (Судаков 2002: 90). Такие гипотезы заставляют взглянуть на взаимопонимание в гораздо более широком контексте, нежели это принято в психологии или психолингвистике.

На уровне социальной метасистемы происходят процессы ассоциации и диссоциации. Ассоциация проявляется как процесс сближения, приспособливания, выравнивания, объединения членов социума. Диссоциация проходит ряд таких ступеней, как ослабление, выделение, отделение, разрыв связи (ср. соотношение позитивной аффиляции и распада отношений в работе Д. Уайменна и Г. Джайлса (2001: 361)). Взаимопонимание на социальном уровне обеспечивается согласованностью

и конвенциональностью социально-ролевых ожиданий, типичными шаблонами межличностных взаимоотношений. Возникают комплементарные и симметричные коммуникации, описанные, например П. Вацлавиком (2000).

Взаимопонимание детерминировано культурно-историческими, этническими, цивилизационными рамками. Это обычно рассматривается как проблема межкультурной коммуникации. Среди факторов, затрудняющих взаимопонимание в межкультурной коммуникации, чаще других упоминаются следующие: стереотипы и предубеждения, ошибочная интерпретация невербальных сигналов, допущение о естественной правильности собственных ценностей и норм (*«они должны разделять наше понимание мира»*), недооценка языковых различий (*«слова и фразы имеют одно значение, именно то, к которому мы привыкли»*). Факторы, ведущие к повышению межкультурной коммуникативной компетентности (и взаимопониманию вообще) – мотивация, знания, навыки. К факторам мотивации относятся само желание партнеров прийти к взаимопониманию, значимость контакта, взаимная симпатия, открытость для новой информации. Факторы знания включают представления об объекте и ситуации, знание сходства и различий, допущение возможности более чем одной точки зрения, знание альтернативных интерпретаций. Среди навыков важны эмпатия, навыки постоянного сбора и обновления информации, создания новых категорий, коррекции своего поведения (см. Мацумото 2002). Это те качества коммуникантов, которые способствуют взаимопониманию в общении.

В психологической литературе существует несколько альтернативных подходов, различающихся тем, какой аспект акцентируют авторы. За основу берется, например, понимание индивидуальных особенностей и мотивов поведения друг друга, или взаимное принятие и поддержка самооценки партнеров, или понимание возможности или невозможности вести себя определенным образом в конкретной ситуации, или сходство мировоззрения и ценностных ориентаций как фактор взаимопонимания. Эти и другие аспекты можно классифицировать по основанию «СОДЕРЖАНИЕ – СТРУКТУРА – ПРОЦЕСС» или по критериям эффективности взаимопонимания – эмоциональным (удовлетворение общением), когнитивным, поведенческим (как предпосылке эффективности совместной деятельности). Из названного нас будет больше интересовать когни-

тивный аспект, его структурные характеристики (в том числе, особенности познавательных структур коммуникантов, их когнитивных стилей) и некоторые факторы, влияющие на сам процесс.

Собственно когнитивный аспект взаимопонимания и соответствующие ему критерии эффективности касаются главного вопроса: насколько удастся коммуниканту адекватно расшифровывать полученные сообщения, переводить воспринятую мысль в план собственного сознания без существенных потерь смысла, заложенного в нее коммуникатором, и насколько эта возможность является обоюдной. Это важный фактор обеспечения между участниками взаимодействия информационного канала с высокой пропускной способностью, снижающий вероятность искажений и психологической блокировки информации. Не отрицая важности других аспектов, мы акцентируем внимание на предмете, ради которого и по поводу которого осуществляется коммуникация.

Различать взаимопонимание и межличностное понимание предлагает В.В. Знаков (1998). Взаимопонимание предметно обусловлено и имеет выраженный ситуативный характер. Это понятие он предлагает употреблять для обозначения результата общения людей, обсуждающих конкретные вопросы. В этом случае понимание партнерами личностных качеств вторично, поскольку в значительной степени опосредовано их пониманием предмета общения. Термином «межличностное понимание» характеризуются результаты достаточно длительного взаимодействия людей (понимание преподавателя студентом, родителем своего ребенка, начальником подчиненного и т.д.). На наш взгляд, такое различие полезно, но с одним добавлением: в качестве основного предмета общения, а значит – взаимопонимания, может выступать и сама личность коммуниканта или третьего лица.

Целесообразно различать субъект-объектные и субъект-субъектные аспекты понимания и взаимопонимания. Объектом познания и понимания для субъекта в каждый момент времени может являться и некоторый предмет, явление действительности (например, научная закономерность), и другой человек, партнер по общению, или и первое, и второе одновременно. Для процессов первого типа, когда опосредующая роль другого субъекта (например, преподавателя) остается вне рассмотрения, допустима следующая трактовка понимания. Это –

познавательный мыслительный процесс, направленный на раскрытие свойств, связей и отношений между предметами и явлениями реального мира. Субъектом понимания выступает человек, а предметы и явления реального мира являются его объектами, их свойства, связи и отношения можно рассматривать как предмет (цель) процесса понимания, а когда оно достигнуто, как содержание понимания (Устьянцева 1999). Но очень часто в процессе познания участвует «ДРУГОЙ» (наставник, преподаватель, коллега) и возникает необходимость понимания этого ДРУГОГО. Известно, что восприятие и понимание социальных объектов – других людей и их групп – имеет уже качественно иной характер. В ранних исследованиях познаваемый другой мыслится как объект со статичным набором качеств. Понять его означало для субъекта приписать объекту некоторые качества с большей или меньшей точностью и полнотой. Субъект-субъектный подход, возникший позже, предполагает анализ того поля смыслов, которое возникает как результат встречной активности двух субъектов, как их общее достояние. То, насколько правильно будет интерпретирован другой, всегда зависит не только от мотивов и навыков интерпретатора, но и от диспозиций и поведения этого другого, который больше не мыслится пассивным объектом для понимания. Тогда взаимопонимание, например, может трактоваться как результат согласования целей собеседников и применяемых ими постулатов общения (Знаков 1998). Но при всем закономерном интересе к субъект-субъектному измерению не следует забывать, что общение всегда происходит по поводу чего-то, то есть объекта, который представлен в сознании субъектов часто очень различными знаниями и отношениями. Объект опосредует отношения «СУБЪЕКТ-СУБЪЕКТ», но одновременно отношения «СУБЪЕКТ-ОБЪЕКТ» опосредуются вторым субъектом (Леонтьев 1999). Из этого методологического соображения следует, что эмпирическое изучение понимания и взаимопонимания должно по возможности учитывать разные переменные: знания и отношения субъектов по поводу друг друга и ситуации общения; знания и отношения каждого из них по поводу предмета обсуждения; личностные, мотивационные и когнитивно-стилевые черты субъектов, способные влиять на взаимопонимание (Гаврилова 2000).

Предметную сторону микроединиц общения позволяет выделить и так называемый «квадрат высказывания», визуаль-

ная модель, используемая для анализа психологической структуры высказывания. Одну сторону квадрата представляет предмет высказывания, т.е. пропозициональная составляющая. Вторая сторона представляет аспект отношения «Ты-Я», третья сторона квадрата – аспект самопрезентации, т.е. выражение своего «Я». И замыкает квадрат аппелятивный аспект высказывания, или побудительная сторона. В силу психологической диспозиции партнер может реагировать на одну из четырех сторон высказывания. Так, большинство женщин предпочитают интерпретировать высказывание со стороны отношения, а большинство мужчин ориентированы на предметную сторону высказывания (см. Schulz von Thun 1991) (Жена: *«Ты меня еще любишь?»* Муж: *«Да ты знаешь, нужно сперва определить понятие любви»*). Личности, сверхчувствительные к аспекту отношения в высказывании, все относят к себе лично. Если кто-то сердится, то другой чувствует себя виноватым, если кто-либо смеется, то другой чувствует себя осмеянным. К примеру, когда супруга за рулем, а супруг рядом говорит: *«Впереди зеленый»*, демонстрируя позицию опеки, ответ супруги может быть с позиции ребенка приспособляющегося (в терминах Э.Берна): *«О спасибо, я сегодня такая невнимательная»*, или с позиции бунтующего ребенка: *«У меня же глаза есть! Кто за рулем, ты или я?»*, с позиции взрослого: *«Да, спасибо»*; с позиции родителя: *«Боже мой, ты всегда вовремя. Не будь таким нетерпеливым! Не следует отвлекать водителя разговорами»*. Аппелятивное измерение связано с тенденцией в любом высказывании улавливать только значение побудительности. К примеру: *«Хорошая погода»* – *«Да, можем погулять»*. Такая ориентация присуща чаще врачам, педагогам, психологам, людям, ориентированным на оказание помощи другим.

Одно и то же поведение может восприниматься как сигнал отношения или как самораскрытие. Например, жена демонстративно уходит в другую комнату. Муж может интерпретировать данное поведение сквозь призму отношения (*«я ее раздражаю»*) или в измерении самораскрытия (*«ей нужен покой»*). На уровне самораскрытия процесс взаимопонимания зависит от степени открытости или сокрытия своего актуального «Я». Чем более открыто выражает свои чувства и мысли говорящий, тем меньше насторожен слушающий, фокус его внимания пе-

реносится с необходимости анализировать контексты на собственно предмет беседы. Кто не настроен, тот может слушать более внимательно и вовлеченно. Получая такую обратную связь говорящий чувствует себя понятым. Это способствует большей конгруэнтности поведения коммуникантов. Конгруэнтность – это мера согласованности мыслей, слов, чувств и действий. На вопрос «как у вас дела», человек может отреагировать высказыванием «все отлично», при этом выражение лица будет говорить об обратном. В данном случае мы имеем дело с неконгруэнтным поведением коммуниканта, следствием чего может быть включение защитного механизма у спросившего (невербальные сигналы в общении представляют собой отдельную тему, которой посвящена специальная литература).

Сходство социальных установок и ценностей является безусловно важным условием взаимопонимания. Каждый человек вольно или невольно утверждает своей жизнью какую-то ценность, уже существующую в мире. Это отражено, например, в представлениях о «формах жизни» Э. Шпрангера, «типах идеалах» А.Ф. Лазурского или «семи святостях» (вера, честь, польза, любовь, красота (гармония), истина, справедливость) (Колесников 1996: 174). Сложность исследований данного фактора взаимопонимания заключается в том, что ценностные ориентации личности, хоть и считаются многими психологами осознанными, не всегда отражают действительную ценностную линию, которую реализует человек и которая по большей части может быть познана лишь ретроспективно. Является ли такая ценностная «линия жизни» результатом случайной игры средовых влияний и адаптации личности к ним или следствием некоего предназначения, программы – это дискуссионный вопрос, который следует обсуждать отдельно.

Другая проблема заключается в том, что, даже имея сходные ценностные ориентации (что относится к содержательным, а не формальным аспектам психики), люди не всегда легко понимают друг друга из-за несходства формы, стиля поведения и высказываний друг друга. Для того чтобы узнать базовые ценности другого по неслучайным признакам, по поступкам, требуется время. Тем не менее, многим людям удастся довольно быстро опознавать «своих». Сама возможность и способы такого опознания сквозь наложения стиля – интересная психологическая проблема.

То, что различие ценностных ориентаций, может влиять на отношение к предмету диалога, не вызывает сомнений. Но «видение» не исчерпывается эмоциональным отношением. В исследовании А.А. Лузакова и Н.В. Рудник (2002) проверялась гипотеза о связи ценностных ориентаций субъектов и специфики видения ими социальных объектов. Операционализация видения проводилась посредством психосемантического шкалирования и нахождения положения разных объектов в полученном семантическом пространстве. Респонденты-старшеклассники оценивали профессиональные типажи политика, бизнесмена, переводчика, программиста, юриста и других по специальному набору шкал типа семантического дифференциала. На основе этих оценок было построено четырехмерное семантическое пространство, в котором оказалось возможным разместить субъективные образы профессий. Предварительно были выделены группы респондентов с различными ценностными ориентациями, и для двух контрастных ценностных групп (ориентация на социальную успешность или ориентация на познание и творчество) сравнивалось размещение профессий в семантическом пространстве. Получено подтверждение тому, что направленность ценностных ориентаций старшеклассников отражается на особенностях их восприятия. Так, респонденты, ориентированные на познание и творчество (ПТ) в сравнении с респондентами, ориентированными на социальный успех (СУ), склонны к более высоким оценкам профессиональных типажей по моральным качествам и по фактору «интеллигентность». Принижение, отталкивание некоторых профессий у ПТ происходило не по «моральности», а за счет снижения оценок по фактору «яркости, неординарности». Субъекты ПТ вообще оказались более скептически, оценивая профессии по этому фактору. Очевидно, они более требовательны к неординарности, нерутинности профессии, чувствительны к тому, что может сузить возможности для творчества, здесь они как бы настороже. Если мы признаем, что взаимопонимание во многом зависит от сходства субъективных представлений партнеров о предмете общения, можно предположить, что различия в размещении предмета в семантическом пространстве не будут способствовать взаимопониманию. Именно такие различия и обнаружены в группах с несходными ценностными ориентациями.

Одной из существенных потребностей человека является поиск подтверждений Я-концепции. Усиление и интеграция этого центра сознания является условием психофизической стабильности. Многие ищут общения с такими людьми, которые способствуют уменьшению существующих диссонансов в собственной Я-концепции. Такие партнеры как бы поддерживают извне работу известных защитных механизмов, которые позволяют сохранять положительный образ Я, несмотря на девальвирующее воздействие информации, проникающей как из бессознательного, так и из социальных ситуаций. Когда два человека представляют друг для друга источник уменьшения своего диссонанса, можно говорить о взаимопонимании. Но чрезмерное стремление к комплементарной коммуникации, когда ожидания обоих коммуникантов оправдываются, характерно для невротичных личностей. Примером являются пары (семьи, друзья), чьи отношения строятся по принципу садомазохистской комплементарности. Или если один субъект всегда выступает с позиции «Я-родителя», а другой оправдывает его ожидания и выступает с позиции «Я-ребенка». Для невроза или характерологических расстройств характерна фиксация на определенной позиции, что делает субъекта слишком зависимым от своих ожиданий, от их подтверждения. Это взаимодополняемость и взаимопонимание особого рода. Оно опирается на реактивность, тогда как действительный диалог имеет в своей основе принцип активности.

Невротические проявления и их роль в процессе взаимопонимания не являются предметом данной работы, но мы приведем некоторые факты, показывающие плодотворность таких исследований. В исследовании Э.Ф. Хандамовой (2002) показаны языковые проявления субъектов, склонных к негативным психоэмоциональным состояниям (использовались тест-опросники FPI, Басса-Дарки). Для субъектов с выраженными показателями невротичности (последняя рассматривалась как метафактор по отношению к показателям агрессивности и депрессии) характерны предпочтения языковых конструкций со значением пассивности, абстрактности, паратаксиса (сочинительная связь), статики. Предпочтение пассивных языковых конструкций позволяет предположить, что субъект избегает идентифицировать себя с контролем, ответственностью. Предпочтение абстрактных лексических единиц конкретным, очевидно, позволяет субъекту «отодвинуть» реальные предметы и

людей как потенциальный источник угрозы, как стимул для переживания тревоги. Статичность (номинализированность) описания свидетельствует о ригидности, застревании на переживании. Данное состояние влияет и на ассоциативность, предпочтение сочинительного способа связывания событий.

Из психологических факторов, влияющих на быстроту и глубину взаимопонимания, следует назвать когнитивный стиль. Когнитивный стиль – относительно устойчивые индивидуально-своеобразные способы переработки информации об актуальной ситуации (способы ее восприятия, оценивания, категоризация и т.д.). В зарубежной и отечественной литературе можно встретить описание более десяти различных параметров когнитивных стилей. Выделяются такие параметры как когнитивная дифференцированность, полезависимость – полнезависимость, импульсивность – рефлексивность, аналитичность – синтетичность и другие. Первоначально когнитивные стили рассматривались применительно к ситуациям познания «несоциальных» объектов, например, рисунков, к решению интеллектуальных задач. Сегодня имеются работы, в которых когнитивно-стилевые характеристики субъектов исследуются в связи с межличностным познанием и коммуникативной компетентностью (Шкуратова 1994).

Известно, что из широкого спектра впечатлений об окружающем мире каждый человек выбирает и осваивает определенную информацию, акцентируя свое внимание на одних аспектах и пренебрегая другими. Эта избирательность и стиль усвоения информации являются важной предпосылкой формирования разных личностей при одинаковых средовых условиях. На избирательность восприятия, а, следовательно, и на взаимопонимание, влияют не столько сам по себе когнитивные стили, сколько их сочетания с чертами темперамента и характера. Л.Н. Собчик считает, что в основе индивидуального когнитивного стиля (к нему автор также относит тип мышления), лежит одна или несколько «ведущих тенденций». Это дефиниция включает в себя и условия формирования определенного личностного свойства (врожденные особенности нервной системы), и само свойство, и predisposition к определенному варианту дезадаптации, который может развиваться под влиянием средовых воздействий. Так, личности, формирующиеся на базе ригидной нервной системы, отличаются формально-логическим, прагматическим мышлением с преобладанием

способности ориентироваться в цифрах, четких схемах, конкретных конструкциях, формулах. Когнитивный стиль эмоционального (лабильного) типа отличается, напротив, преобладанием наглядно-образного, целостно-чувственного, художественного восприятия. Тревожно-интровертные гипостеники предпочитают вербальный (словесный) материал и проявляют способности в сфере постижения смысла и обобщения словесной информации. Стеничные спонтанные личности отличаются целостным интуитивным мышлением, опережающим опыт. Взаимопонимание противоположных типов затруднено. Однако чем более развита личность, тем вероятнее, что она владеет разными вариантами когнитивного стиля, что должно обеспечивать большую адаптивность и качественное понимание других (см. Собчик 1998: 285). Конкретных исследований, связанных с проекцией когнитивных стилей на лингвистическую сферу, обеспечивающую взаимопонимание, пока явно не хватает.

Отдельная проблема – индивидуальная стабильность стиля и то, насколько легко личность может переходить от одного к другому как при порождении речи, так и при ее понимании. Пока большинством авторов стили, как и психотипы, трактуются как весьма стабильные. Если взять в качестве классификационной схемы типологию К.Г. Юнга, то можно обнаружить у сходных психотипов тенденцию к взаимопониманию, которая детерминирована общими психическими диспозициями. К примеру, два экстравертных сенсорики, два интровертных мыслительных и т.п., скорее всего быстрее найдут общий язык (Крегер, Тьюсон 1994). Взаимопонимание в данном случае будет определяться быстротой взаимного прочтения. В расширенной версии юнговской модели, предложенной К. Бриггс и И. Бриггс-Майерс, содержится шестнадцать психотипов (Myers, Myers 1980). Вслед за Д.Кейрси из них выделяются четыре основных: «традиционалисты» (сочетание ведущей функции ощущения (сенсорики) S и быстрого принятия решений J), «реалисты» (сочетание сенсорики S и иррационального восприятия P), «идеалисты» (сочетание интуиции N и чувства F), «концептуалисты» (сочетание интуиции N и мышления T). Есть обоснованные предположения, что однородные психотипы в диаде быстрее и глубже понимают друг друга. Однако специфика вербализации у данных психотипов исследована лишь частично.

Так, в работе Н.Д. Кулишовой (2001) были установлены корреляции данных черт с языковыми структурами. «Реальность» (SP) склонны к более динамическому способу описания, представления положения дел. У них, очевидно, доминирует аналитический стиль мышления. В лингвистической плоскости он проявляется в виде предпочтений использовать при лексическом кодировании лексем с более узкой сферой референции и при построении текстов – в более детальном описании ситуаций. Они видят мир сквозь значимость эмпирических фактов, что, однако, не является основанием для вывода о когнитивной простоте семантического пространства языкового сознания. Информационная структура их текста отличается политемностью и выраженностью такого компонента нарративной структуры как «мораль».

Динамический способ представления дел в тексте совершается с помощью предикатного стиля, который свойственен также и «концептуалистам» (NT). Они гармонично используют информацию как внешней, так и внутренней среды, т.е. поступающей через органы чувств и от активного воображения, интуиции. В предикативном стиле, т.е. когда значение времени актуализировано в пропозициях, отражается динамизм языкового сознания. Это основа вербальной креативности NT, которая проявляется в выраженности субъективной оценки событий в тексте. «Концептуалистов» отличает синтетический стиль мышления, т.е. они склонны строить описание в тексте более абстрактно, обобщенно, им свойственно более объемное оценивание событий. В заданиях на метафорический перенос они демонстрируют более широкий диапазон признаков, на основании которых осуществляется этот перенос, что свидетельствует о когнитивной сложности языкового сознания. Информационная структура текста, представленная в темарематических прогрессиях, отличается политемностью, т.е. более сложными информационными структурами.

«Идеалистам» (NF) присущ предикатный стиль описания событий. Тексты данного психотипа имеют самый низкий процент эпизодичности, т.е. доминирует репродуктивная тенденция порождения текстов (коэффициент эпизодичности указывает на соотношение информации общеизвестной и информации, составляющей индивидуальный опыт человека). Их отличает низкий показатель сформированности нарративной компетенции, т.е. способности строить рассказы. При метафориче-

ском переносе они склонны использовать в качестве основания оценку, что обусловлено доминированием функции чувства (F). Эта особенность детерминирует активизацию когнитивных структур, содержанием которых являются межличностные отношения (см. о квадрате высказывания). «Традиционалисты» (SJ) более зависимы от информации, поступающей из внешней среды, что обусловлено доминированием функции ощущения. Информационная структура их текста, представленная в тематических прогрессиях оказывается оптимальной, как и уровень эпизодичности текста. Нарративная компетенция сформирована у 70% респондентов «традиционалистов».

Если акцентировать предметную сторону «квадрата высказывания», то факторами взаимопонимания оказываются также следующие когнитивно-стилевые характеристики: образность – вербальность, конкретность – абстрактность, контекстуальность. Поскольку первое и второе часто ассоциируется с павловским разделением на первую и вторую сигнальную систему, возникает смешение двух разных оснований. То, что в типологии Майерс-Бриггс различают как интуицию (N) и ощущение (сенсорику, S), связано со склонностью к абстрактности или конкретности. При этом «абстрактики» могут быть разные – со склонностью к рационализированной вербализации («философы») или со склонностью к метафорам и символам («поэты», «художники»).

Контекстуальность как характеристика стиля коммуникации восходит к межкультурным исследованиям E.T.Hall (1976). Высококонтекстным (high-context) сообщением является такое, в котором большая часть информации присутствует либо в физическом контексте (задана ситуацией общения), либо подразумевается человеком, а в эксплицитной, передаваемой части сообщения ее немного. В низкоконтекстной (low-context) коммуникации, наоборот, основная масса информации заключена в эксплицитном коде, т.е. собственно в тексте, устном или письменном. Культуры высокого контекста (например, азиатские в сравнении с американской и западно-европейскими) меньше полагаются на язык, на необходимость проговаривания подробностей, составления документа. Они считают, что многое само собой разумеется, однозначно определено контекстом ситуации – обстановкой встречи, статусом партнеров, предысторией их отношений или переговоров, объявленными целями и т.д. Культуры низкого контекста, наоборот, поощря-

ют точное выражение своей позиции вербальным способом. Поэтому вербальные навыки в этих культурах ценятся выше. Например, деловые соглашения в США – предмет больших затрат времени бизнесменов и их юристов, ведь все подробности должны быть оговорены, а возможность разночтений устранена. Мы предполагаем, что социальная группа или личность, предпочитающая низкоконтекстную коммуникацию, отличается, во-первых, базовым убеждением о вариативности субъективных миров («на свете много непохожих людей, и каждый трактует слова и образы по-своему»), во-вторых, осознанием того, что взаимопонимание должно быть предметом специальной заботы и не возникает просто так. Указанная особенность коммуникации ярче всего проявляется у представителей профессий, предполагающих постоянную заботу о единстве трактовок – например, у юристов и преподавателей. Можно также предположить, что тенденция к понижению контекстуальности стиля связана с увеличением в историческом или личном опыте количества, разнообразия и динамичности контактов с людьми иных культур или иных субъективных миров. Понижение контекстуальности может определяться и фактором более глобального характера, а именно развитием вербального интеллекта как проявление интеллектуализации в развитии человечества и инструмента для расширения самосознания.

Социальная эффективность и субъективная ценность общения зависит от «видения» предмета общения его участниками, от отношения к этому предмету. Степень подобия у субъектов общения предпочитаемых способов осмысления и структурирования реальности и связанного с этим стиля выражения своих мыслей один из авторов данной статьи предложил называть когнитивной совместимостью (Лузаков 2000). Она связана преимущественно со стилевыми проявлениями личности в общении, хотя во многом отражает и ее содержательные аспекты - субъективные представления о мире и человеке, ценностные ориентации, мотивационные черты личности. КС имеет и эмоциональную составляющую, это важная предпосылка феномена аттракции.

Когнитивная совместимость – относительно самостоятельный, а иногда и абсолютно самостоятельный фактор в различных ситуациях информирования и воздействия. Существует постулат: то, что является основной темой текста, разговора (в

ситуациях информирования), или тот предмет, отношение к которому требуется закрепить или изменить (в ситуациях воздействия) - это основной фактор, обуславливающий интерес к тексту и/или коммуникатору, согласие или несогласие с ним. Но здесь не учитывается роль предпочитаемых субъектом способов восприятия и переработки информации (абстрактность или конкретность, категориальная структура его сознания и связанная с ней акцентировка тех или иных аспектов реальности, степень оценочности сознания, когнитивная сложность и др.). Эти аспекты совпадения или несовпадения иногда оказываются решающими факторами, обеспечивающими адекватность понимания и переживания значимости текста.

Бывает важно не просто понимание основной идеи, но появление целого поля смыслов, контекстов, которые должны актуализироваться данным текстом. Если реципиент усваивает большую часть из этого пучка смыслов, когнитивная совместимость имеет место: между ним и коммуникатором есть канал с высокой пропускной способностью. Важна не только близость того, что понял субъект, его собственным идеям, переживаниям, но и легкость понимания, эмоциональная удовлетворенность тем, какие средства выражения использовал автор (*«как ясно и здорово он пишет (говорит), как будто это мои мысли»*).

Введем некоторые ограничения и определим, для каких ситуаций понятие когнитивной совместимости может обладать объяснительным и прогностическим потенциалом. Она определяет скорее понимание, чем взаимопонимание, поскольку может не быть двусторонней, и рассматриваться, например, в ситуации «субъект и текст». В личном общении слишком большую роль играет впечатление от внешности, манер, голоса, всей совокупности невербальных стимулов, которые «запускают» у реципиента установочные эффекты, отвлекающие от действительного смысла сообщения. Ситуация, относительно свободная от этих влияний – человек с книгой, журналом, листовкой. Письменные тексты отличает фиксированность формы, легче измерить их характеристики и проверить в эксперименте адекватность их понимания реципиентом. Такая «текстовая совместимость» – часть когнитивной совместимости, одно из ее проявлений. При этом приходится предполагать, что устный или письменный текст, порожденный субъектом – это именно то или почти то, что он хотел выразить, и выразить

именно в такой форме. Для этого он должен обладать достаточно активным тезаурусом, или уровнем семиотической подготовки (Т.М. Дридзе). Иначе не соблюдается допущение об адекватности формы выражения особенностям сознания субъекта, по которым, в свою очередь, исследователь мог бы судить о стиле познания, специфике субъективной картины мира.

Для когнитивной совместимости и, следовательно, взаимопонимания имеет значение сходство особенностей категориальной структуры сознания субъектов общения, или автора и читателя. Это система познавательных категорий, конструкторов, сквозь призму которых субъект воспринимает и оценивает некоторую сферу реальности, например, других людей и себя. Психосемантический подход позволяет получить систему координат для описания субъективной реальности человека или группы, а также узнать специфику «размещения» субъектом (группой) некоторых значимых для взаимопонимания объектов в этой системе координат (Петренко 1997). В экспериментах показано, что специфика категориальных структур влияет на понимание и интерпретацию полисемантических фраз, текстовых фрагментов и на взаимопонимание в диадах. А. А. Лузаковым показана роль такой индивидуально-психологической характеристики реципиента как оценочность сознания, для которой на основе психосемантического подхода разработаны соответствующие методы диагностики. Определив степень оценочности текста, можно прогнозировать вероятность его принятия тем или иным субъектом (Лузаков 1991).

Более подробно остановимся на исследовании, в котором осуществлялась проверка гипотезы о влиянии особенностей категориальных структур сознания, используемых людьми для межличностного восприятия и оценивания, на их взаимопонимание. Сначала выявлялись особенности категориальных структур на выборке студентов. Полученная структура факторов отразила систему общих категорий, которые они используют при восприятии, оценке других людей и себя. Половая специфика (сравнивались юноши и девушки) проявилась в размещении «женских» и «мужских» объектов в общем семантическом пространстве (Гаврилова, Лузаков 1999). Но сами основания категоризации как факторы восприятия и оценки «других» у мужчин и женщин вряд ли являются одинаковыми. Результаты отдельной факторизации мужской и женской матрицы продемонстрировали различия в строении семантических про-

странств. Количество значимых интерпретируемых факторов оказалось одинаковым. Но их содержание, состав шкал отличались. Главное отличие в том, что фактор «чувствительность, эмоциональность» Другого, выделенный в общем семантическом пространстве, в данном случае получил разное воплощение. У девушек он разделился на два фактора. Один из них отражал чувствительность как сензитивность, тонкость переживаний, эстетическую впечатлительность (по составу шкал он оказался связан также с гуманным и открытым стилем отношений с окружающими). Другой, более мощный по объясняемой дисперсии фактор, отражал спонтанность, романтический поиск, увлекаемость. В отличие от предыдущего, он не включал характеристики отношений с другими, а описывал скорее характеристики состояния сознания. В мужском семантическом пространстве столь тонкой дифференцировки при восприятии данных качеств не обнаружилось. Тонкий, эмоционально чувствительный человек для юношей одновременно является несколько неадаптированным к реалиям жизни романтиком с недостаточным самоконтролем. В то же время у юношей лучше дифференцировано восприятие и оценка социальной активности, практичности и социальной приспособленности. В сознании девушек эти качества образуют один фактор, но в мужской матрице отдельно выделился фактор «социальная активность, практичность, деловитость» наряду с другим фактором, отражающим «социальную приспособленность – неприспособленность, принятие – отрицание ценности социальных норм». Заметим, что «мужской» и женский» тип – это условные названия некоторых возможных вариантов структурирования социоперцептивного образа, не обязательно связанных с половой принадлежностью.

В описанном случае критерием взаимопонимания, очевидно, может являться близость интерпретаций. Здесь интерпретация понимается как трактовка черт и причин поведения другого/других. Но выше указывались и иные критерии. Например, эффективность совместного решения задачи – написание совместного текста и т.п. Впрочем, здесь играют роль личностные качества, способствующие или препятствующие совместной деятельности (например, толерантность) и проблема отношений. В этих условиях трудно вычленить именно те аспекты, которые обуславливаются сходством или взаимодополнительностью когнитивных схем, структур.

Малоисследованная проблема – роль в установлении и поддержании взаимопонимания подобия или различия когнитивных структур (взаимодополнительность – один из вариантов различий). Здесь не может быть однозначного ответа. Все зависит от рассматриваемого уровня взаимопонимания и его критериев (последние зависят от целей общения субъектов). В соционике постулируется идея разных видов несимметричности в отношениях – «зеркальная», «приемник – передатчик» и т.п. (Е.С. Филатова 1999). При всех известных недостатках соционики (механистичность, гипердетерминизм) сама идея вариативности несимметричных взаимодействий представляется продуктивной.

В уже упомянутом исследовании Н.Д. Кулишовой (2001) разные психотипы решали задачу на описание серии рисунков Х.Бидструпа. Сюжет: мужчина находит щенка, приносит домой, воспитывает и наконец, собака вырастает и носит в зубах своего хозяина. Для «реалистов» основной когнитивной структурой, активизированной в дискурсе выступает «воспитание собаки», тогда как для «концептуалистов» и «традиционалистов» более актуален факт находки собаки. Вероятно, это связано с переживанием самого факта неожиданной встречи. Они пропорционально опираются на когнитивные структуры, отражающие информацию, как от внешней, так и от внутренней среды. Фрейм «НАХОДКА» представляет информацию от внешней среды, а фрейм «ВОСПИТАНИЕ СОБАКИ» опирается на внутреннее переживание, что обусловлено фактором интуиции (внутренний источник информации) и мышлением (внешний источник). Для «традиционалиста» эта внешняя ориентация есть ни что иное как доминирование функции сенсорики.

Наличие морали в порожденном тексте свидетельствует о выраженности авторской стратегии, предполагающей опору на смысл нарративных построений, о вербальной креативности. «Концептуалисты» в силу способности извлекать свои субъективные оценки, вербализовать, опредмечивать их отличаются языковой креативностью. У «традиционалистов» она выражена в меньшей степени, их дискурсивные способности больше связаны с отображением внешних стимулов как они есть, а субъективные оценки менее выражены. Выраженность авторского смысла (морали) в изложениях «концептуалистов» и «реалистов» сочетается с относительно высокой долей информации, не соответствующей ожидаемым рамкам скрипта (традицион-

ного сценария ситуации). Информационная структура текста наиболее сложна у «концептуалистов» (NT) и «идеалистов» (NF) в силу активности интуиции, приходящих из бессознательного ассоциаций, пробуждаемых стимульными картинками. Наличие явным образом сформулированной морали более свойственно для текстов NT, чем NF. Это согласуется с психологическими наблюдениями, что в практике речевой деятельности (например, у студентов на семинарских занятиях) «концептуалисты» в сравнении с «идеалистами» демонстрируют большие способности к понятной, нормативной вербализации своих мыслей и чувств. Абстрактность описаний более выражена у «идеалистов» и «концептуалистов», тогда как конкретность присуща «реалистам», которые более дифференцированно отражают мир в его «эмпирических» проявлениях.

Существует гипотеза, что сочинительная связь отражает ассоциативный способ связывания мыслей, не дифференцирующий виды отношений, и коррелирует с когнитивной простотой. В излагаемом исследовании получены факты, что подчинительные способы подачи информации более присущи «концептуалистам» и «реалистам». Тогда следует проверить гипотезу об их большей когнитивной сложности.

При оценке способности к метафорическому переносу (ре-спондент решает задачу нахождения сравнений предмета с чем-либо) выявляется, что сенсорики (SJ и SP) склонны брать за основу переноса инструментальные функции: *«руки как грабли, как плетки, как рабочий станок, клещи»*. Указание на форму, цвет, динамику – вот основные компоненты, лежащие в основе переноса. «Концептуалисты» (NT) предпочитают символы и метафоры, оригинальные сравнения, к примеру: *«голод как зверь терзал его, как война»*. «Идеалисты» (NF) склонны использовать сравнения с животными (например, *«бежать как корова»*). Субъекты с доминированием функции чувства (F) в структурах переноса ориентированы на оценочность, вероятно, этим и обусловлено появление оценочной семы, например: *«бежать как чемпион, как атлет, как придурок»*. «Традиционалисты» (SJ) в силу сенсорной ориентации в переносе акцентируют ритмичность, временную протяженность, к примеру, *«работать как вол, как мотор, как слон, как часья»*. Наиболее бедный перенос наблюдается у «реалистов» (SP), у них больше клишированных сравнений (*«работает как вол»*). При сравнении уровня оценочности в метафо-

рическом переносе, наиболее позитивные оценки наблюдаются у NF. К примеру, *«вести себя как подобает»*. «Концептуальность» (NT) более склонны строить перенос на отрицательных оценках. Например: *вести себя, как последний дурак, как обезьяна, как сумасшедший, как осел, как невоспитанный человек*.

Для описания лингвистических аспектов взаимопонимания определенным потенциалом обладают исследования, связанные с понятием «языковая личность» (Сухих, Зеленская 1998). При этом под языковой чертой понимается повторяющаяся особенность вербального поведения человека, склонного к определенному способу его реализации на экспонентном (формальном), субстанциональном (содержательном) и интенциональном (мотивационном) уровнях дискурса. Языковая личность понимается как сложная многоуровневая функциональная система, включающая уровни владения языком (языковую компетенцию), владения способами осуществлять речевое взаимодействие (коммуникативную компетенцию), и знания мира (тезаурус). Но психологический подход предполагает осознание ограничений, связанных с изучением «языковой личности». Во-первых, при анализе языкового сознания необходимо учитывать не только языковые формы, но и невербальное и паравербальное поведение, что возможно только в непосредственной коммуникации, поскольку анализ текста как следа коммуникации открывает лишь ограниченную часть языкового сознания. Во-вторых, есть психологические аспекты, выходящие за рамки «языкового сознания».

Проявления личности в жизни (например, в прямом общении) и ее проявления в письменных текстах – не одно и то же. Другие аналогии – личность актера и его роли, личность исполнителя песен и его сценический имидж. Творческое самовыражение в тексте (литературе, публицистике, социогуманитарных науках, философии) – это всегда проявление только одного из аспектов личности, и его не следует отождествлять с личностью в целом, которая гораздо более многогранна и противоречива. Действительный характер субъекта, его поступки, отношения с реальным окружением часто остаются «за текстом» и домысливаются публикой в соответствии с эффектом ореола. Текст или совокупность текстов чаще всего отражает одну из субличностей или комплексов (в том значении, которое вкладывал в это понятие К.Г. Юнг). Известно, что в ярких сво-

их проявлениях субличностью одного и того же человека при-
сути разные особенности дискурса. В частности, в рамках
транзактного анализа отмечалось, что эго-состояния Родителя,
Ребенка или Взрослого существенно изменяют стиль высказы-
ваний (Джеймс, Джонгвард 1993). Если же проявления ста-
бильны, «языковая личность» может предстать через тексты
настолько выпукло и целостно, что можно считать ее особой
реальностью. Для литературоведения или истории обществен-
ной мысли этого может быть достаточно. Для психолога важно
определиться, насколько его интересует такая виртуальная
личность, фактически являющаяся лишь относительно само-
стоятельным фрагментом личности реальной. Причем иногда
фрагментом, не отражающим ничего, кроме самого себя.

Если речь идет об исторических реконструкциях, соблазн
опереться на тексты автора для понимания его личности осо-
бенно велик. Важно учесть, что для широких слоев потребите-
лей текстов культуры, особенно с течением времени, личность
их создателя сжимается (или расширяется, возвышается) до
самых этих текстов, бытовые аспекты ее существования, дей-
ствительные черты внешности и поведения, с которыми стал-
кивались близкие и современники, искажаются, потому что
больше не имеют значения. Формируется образ, черты которо-
го должны быть непротиворечиво связаны с оставшимися по-
сле автора текстами или с приписываемой ему социальной
функцией (например, основателя нового литературного или
научного направления). Если с семиотической точки зрения
культуру определить как необходимую для сохранения и раз-
вития общества систему порождения, взаимодействия и «оса-
ждения» текстов, следует признать, что она безразлична к ре-
альной биографии, фактической личности их создателей.

Итак, литературный или научный текст – это послание ми-
ру от некоторой значимой части личности (при психоаналити-
ческом подходе это можно трактовать как голос одного из са-
мых энергетически насыщенных личных комплексов), которая
не всегда соответствует, а иногда и прямо противоречит другим
ее частям. Возможны два подхода. Можно считать эту выра-
женную в текстах личность культурной реальностью (вирту-
альная личность, принадлежащая культуре, а не самой себе и
своему окружению) и исследовать ее безотносительно к физи-
ческим, биографическим, социально-психологическим аспек-
там ее фактического существования. Это часто и делается, ко-

гда, например, в литературоведении исследуют «лирического героя в произведениях Лермонтова», игнорируя реального офицера-поэта с тяжелым характером, доставляющего немало хлопот своим близким. При другом подходе акцент перемещается с «языковой личности» на личности реальных людей, потребителей текстов. Важно понять, кому, каким людям (обладающим какими психологическими особенностями) в первую очередь может быть адресован этот текст или совокупность текстов, эта картина мира, этот пучок смыслов, для каких психологических типов или эго-состояний это будет наиболее понятно, важно и близко. Конечно, талантливые тексты понятны и привлекательны для многих. Но также известно, что далеко не все авторы, считающиеся общепризнанными, будут одинаково близки и понятны конкретному читателю. Чтобы выяснить, почему это происходит, необходимо иметь единую, или, по крайней мере, сопоставимую систему психологических координат для описания, с одной стороны, субъективной реальности человека, его картины мира (значимых смыслов и предпочитаемых форм их выражения) и, с другой стороны, – картины мира, отражаемой в тексте. Естественно, система параметров, которую можно применить к анализу текстов «виртуальной личности», используя разработки в области психолингвистики, стилистики, формально-лингвистических процедур, более оторвана от реального человека по сравнению с теми параметрами, которые используются в конкретно-психологических исследованиях.

В заключение отметим, что одним из главных препятствий, мешающих взаимопониманию людей, являются слабое понимание человеком самого себя. Последнее, несмотря на многообещающие перспективы середины XX века, не становится полнее и глубже, что во многом обусловлено постоянным усложнением социального мира и – благодаря проникновению рыночных отношений во все поры социальной и культурной жизни – усиливающимся психологическим отчуждением человека Западной культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вацлавик П. Прагматика человеческих коммуникаций. – М.: Эксмо-Пресс, 2000. – 320 с.
2. Гаврилова Е.В. Понимание и взаимопонимание в образовательном процессе // Содержание социально-гуманитарного образования в меняющемся мире: междисциплинарный подход (Матери-

- лы Южно-Российской научно-практической конференции). Краснодар: Кубанский государственный университет, 2000. – С. 73-75.
3. Гаврилова Е.В., Лузаков А.А. Особенности межличностного восприятия и оценивания у мужчин и женщин (психосемантическое исследование) // Человек. Сообщество. Управление: Научно-информационный журнал. – Краснодар, 1999. – №1. – С. 81-89.
 4. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. – М.: Прогресс, 1993. – 336 с.
 5. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. – Самара, 1998. – 188 с.
 6. Колесников В.Н. Лекции по психологии индивидуальности. – М.: Институт психологии, 1996. – 224 с.
 7. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. – М.: Персей-Вече-АСТ, 1994. – 420 с.
 8. Кулишова Н.Д. Языковая личность в аспекте психолингвистических характеристик. Автореф. дис... канд. филол. наук. – Краснодар: Кубанск. гос. ун-т., 2001. – 24 с.
 9. Леонтьев Д.А. Психология смысла. – М.: Смысл, 1999. – 487 с.
 10. Лузаков А.А. К понятию когнитивной совместимости // Социальная психология: Практика. Теория. Эксперимент. Практика. Т.2. – Ярославль, 2000. – С.165-168.
 11. Лузаков А.А. Особенности когнитивных структур как фактор предрасположенности к упрощенно-оценочной информации // Теоретические и прикладные проблемы психологической службы. – Краснодар: Изд-во Кубанского гос. ун-та, 1991. – С.53-63.
 12. Лузаков А.А. Цели когнитивного структурирования в учебных задачах и учет типологических особенностей аудитории // Развивающаяся психология – основа гуманизации образования. Мат-лы первой Всероссийской науч.-метод. конференции. – М.: Российское Психологическое Общество, 1998.
 13. Лузаков А.А., Рудник Н.В. Особенности восприятия мира профессий в зависимости от ценностных ориентаций личности // Человек. Сообщество. Управление: Научно-информационный журнал. – Краснодар, 2002. – №3. – С. 58 - 70.
 14. Мацумото Д. Психология и культура. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002 – 416 с.
 15. Никифоров А.Л. Семантическая концепция понимания // Загадка человеческого понимания / Под ред. А.А.Яковлева. – М., 1991.
 16. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. – М., 1997. – 400 с.
 17. Собчик Л.Н. и др. Ретроспектива-интроспектива-перспектива // Стиль человека: психологический анализ. – М., Смысл, 1998. – С.278-287.
 18. Стиль человека: психологический анализ. – М., Смысл, 1998. – 310 с.

19. Судаков К.В. Динамические стереотипы или информационные отпечатки действительности. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 128 с.
20. Сухих С.А., Зеленская В.В. Дифференциальные аспекты языкового сознания //Лингвистические и психологические основы изучения сущностей. – Краснодар: Кубанск. гос. ун-т, 1997. – С.189-196.
21. Сухих С.А., Зеленская В.В. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса. – Краснодар: Кубанск. гос. ун-т, 1998. – 159 с.
22. Уайменн Д.М., Джайлс Г. Коммуникация в межличностных и социальных отношениях//Перспективы социальной психологии.- М.: Эксмо, 2001 – С. 342-371.
23. Устьянцева С.И. Уровни и критерии понимания учащимися научного знания: Автореф. дис... канд. психол. наук. – М., 1999.
24. Филатова Е.С. Искусство понимать себя и окружающих. – СПб.: Дельта, 1999. – 386 с.
25. Шкуратова И.П. Когнитивный стиль и общение. – Ростов н/Д, 1994. – 156 с.
26. Хандамова Э.Ф. Вербализация психоэмоциональных состояний в речевой деятельности. Автореф. дис... канд. филол. наук. – Краснодар, Кубанск. гос. ун-т., 2002. –22 с.
27. Adam K.M., Butler B.E. Comprehending cognition: An integrative paradigm for psychology // The American Journal of Psychology; Urbana; Fall 1999. – Vol.112, Is. 3. – Pp.489-495.
28. Hall E.T. Beyond Culture. – New York: Anchor, 1976.
29. Myers I.B., Myers P. Gifts Differing. – Palo Alto, Calif: Consulting Psychologists Press, 1980.
30. Von Thun F.S. Miteinanderreden. – Hamburg: Rohwohlt, 1991.

Получено 18.11.2004 Кубанский государственный университет;
Южный институт менеджмента