

СТРАТЕГИИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ОПЫТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ*

Ю.Ф. ЛАХВИЧ, аспирантка кафедры психологии БГУ ©

В статье выделяются два аспекта при рассмотрении межличностного взаимодействия: содержательный и организационный. Обосновывается значимость стратегий межличностного взаимодействия как составляющих организационного аспекта взаимодействия. В работе представлен авторский опыт развернутого определения категории стратегий межличностного взаимодействия. Принципом такого определения является движение от ядерной категории «стратегия». Описываются и анализируются точки зрения отечественных и зарубежных авторов, работы которых затрагивают понятие стратегий межличностного взаимодействия. Поднимается проблема соотношения категории стратегий межличностного взаимодействия со стилем межличностного взаимодействия. В завершение дается обоснованное автором определение стратегий межличностного взаимодействия. В качестве существенных особенностей стратегий межличностного взаимодействия предлагаются следующие: направляющий, контролирующий и предвосхищающий само действие характер стратегий; связанность стратегий с целью взаимодействия, неизолированность стратегий, их помещение в контекст других стратегий (своих или партнера по взаимодействию), включение в их состав более мелких единиц взаимодействия – тактик.

Ключевые слова: межличностное взаимодействие, стратегии межличностного взаимодействия, содержательный и организационный аспект межличностного взаимодействия, теория коммуникативной аккомодации, программа поведения, тактики взаимодействия.

Межличностное взаимодействие можно рассматривать как одно из базовых понятий в социальной психологии. Это связано с тем, что процесс взаимодействия охватывает все сферы социальной жизни. Само по себе межличностное взаимодействие – сложный, многоплановый процесс. Можно говорить о двух возможных аспектах его анализа: с точки зрения содержания и с точки зрения организации. Если первая сторона, так или иначе, отвечает на вопрос «что происходит» во взаимодействии, то вторая – «как это происходит».

Примечательно, что традиционно содержательная сторона взаимодействия находится в центре внимания исследователей и считается определяющей его организационную сторону. Г.М. Андреева говорит о необходимости исследования общения в первую очередь со стороны его содержания, так как в реальности «главным является вопрос не о том, каким образом общается субъект, но по поводу чего он общается» [1, с. 81]. В связи с этим упускается из виду возможность и важность анализа организации (формы) взаимодействия. Являясь вторым возможным аспектом анализа межличностного взаимодействия, формальный аспект, на наш взгляд, является не менее значимым

[2, с. 621]. Данный вывод является естественным продолжением понимания формы как «способа существования и выражения содержания». Более того, в некотором отношении формальный анализ может иметь преимущество перед содержательным. Это, на наш взгляд, связано с тем, что формальными аспектами взаимодействия сложнее манипулировать, чем содержательными, так как они меньше осознаются. В частности, стратегия межличностного взаимодействия иногда может сказать больше и правдивее о конкретном взаимодействии, чем его содержание. В повседневной жизни мы часто сталкиваемся с тем, что, говоря одно и то же содержание по-разному, приходим к совсем разным результатам.

Исходя из вышесказанного, считаем правомочным обратиться именно к организационной стороне взаимодействия, в частности, к такой значимой ее составляющей, как стратегии межличностного взаимодействия. В связи с тем, что проблема стратегий межличностного взаимодействия недостаточно разработана в отечественной и зарубежной литературе представляет интерес *разработка самой категории стратегий межличностного взаимодействия.*

* Статья поступила в редакцию 8 июня 2006 года.

В отечественных психологических словарях не приводится определение категории «стратегия» [3; 4; 5]. В психологическом словаре А. Ребера формулирует *стратегию* как производное от греческого слова, означающего искусное руководство, план поведения или действия, сознательно составленный набор операций для решения некоторой проблемы или достижения некоторой цели; иногда, особенно в психоаналитических трудах, – бессознательная программа действия. В первом значении стратегия осознанна, во втором – рассматривается как бессознательный процесс [6, с. 321–322].

В данном определении, представляется, основное противоречие связано с решением вопроса об осознанности или неосознанности стратегии. С нашей точки зрения, этот вопрос не является принципиальным, так как в реальном взаимодействии может иметь место как осознанное использование той или иной стратегии, так и бессознательное воспроизводство уже сложившейся в прошлом опыте стратегии. В то же время из указанных А. Ребером моментов к принципиальным в понимании и определении стратегии можно отнести следующие:

- стратегия как руководство или план поведения, что указывает на направляющую и контролирующую функцию стратегии;
- стратегия, выступая как план, в идеальной форме предшествует самому действию, как бы предвосхищает его (стратегия первична, действие вторично);
- стратегия подчинена некоей цели, следует за ней (она организует действие так, чтобы достигнуть этой цели).

Rutnam и Jones определяют стратегии как серии тактик, направленных на достижение определенных целей [7]. Такое определение указывает на сложность внутренней организации стратегий и наличие более мелких единиц при рассмотрении организации взаимодействия, а именно частных тактик, реализующих ту или иную стратегию.

Т.А. Ван Дейк (Teun A. Van Dijk), говоря о стратегиях в коммуникации, рассматривает их как способ, стиль мышления или оценки социальной информации, как «спроецированные в область речевого взаимодействия когнитивные стратегии, нацеленные на эффективное манипулирование производимыми умозаключениями» [8, с. 299–300]. Полагаем, что в речевых стратегиях, безусловно, находит выражение стиль мышления, но подобно тому, как нельзя

говорить о том, что речь – это только мышление вслух, нельзя говорить, что речевая стратегия – это лишь проекция когнитивных стратегий.

Существует немного работ, которые бы рассматривали стратегии межличностного взаимодействия и предлагали возможные их типологии. В отечественной литературе категория стратегии обсуждается применительно к феномену межличностного влияния, когда речь идет о стратегиях воздействия. В частности, Г.А. Ковалев выделяет 3 стратегии воздействия на человека – императивную, манипулятивную и развивающую. На основании этой типологии Е.Л. Доценко говорит о 5 уровнях установок на взаимодействие: доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, сотрудничество. Лежащий в основе этих типологий принцип – это движение от отношения к партнеру по общению как средству достижения своих целей к отношению к партнеру как к самооценности [9]. Как представляется, данные типологии можно обсуждать скорее как особые типы взаимодействия, но не как стратегии взаимодействия. Стратегии в межличностном взаимодействии стали предметом обсуждения в работе И.А. Фурманова. Автор выделяет 3 типа стратегий (ассертивную, неассертивную, агрессивную), в соответствии с уровнем выраженности в них коммуникативного контроля. Коммуникативный контроль определяется как «любое вербальное – невербальное действие, направленное на ограничение поведения партнера по общению» [10, с. 14]. Отметим, что коммуникативный контроль можно рассматривать как особый вариант аккомодации к партнеру по взаимодействию.

Анализ иностранной литературы показал, что категория стратегии межличностного взаимодействия встречается достаточно редко. В основном речь идет о стратегиях самопрезентации (защитная, активная), стратегиях сопротивления убеждению (контраргументация, опора и ссылка на свои установки, пренебрежение источником, негативные чувства, демонстрация непоколебимости и уверенности в своей правоте) [8; 11].

Наиболее интересной и разработанной представляется теория коммуникативной аккомодации (Communication accommodation theory – CAT), разрабатываемая Giles (1975), Caupland, Caupland, Henwood (1988). Предпосылкой данной теории стало положение о том, что участники взаимодействия чувствительны к коммуникативному

поведению друг друга и в соответствии с этим могут изменять свое коммуникативное поведение [12]. Согласно теории люди адаптируются к коммуникативному поведению своих партнеров по взаимодействию с целью получить поддержку и признание со стороны окружения. Адаптация может проходить в виде своеобразной подстройки к темпу речи, интонации, глоссарии собеседника, его манере говорить и другим грамматическим, лексическим и стилистическим особенностям коммуникации партнера [13].

В рамках этой теории делается попытка построить определенную классификацию стратегий речевого взаимодействия. Основным организующим принципом предложенной типологии становится принцип аккомодации или приспособления. Таким образом, речь идет о стратегиях аккомодации. В окончательном варианте выделено четыре стратегии аккомодации: приближение, интерпретируемость, управление дискурсом, межличностный контроль. По мнению авторов теории, участники взаимодействия используют эти стратегии, чтобы подстроиться к своему партнеру, сделать взаимодействие равным или чтобы подчеркнуть межличностные или межгрупповые различия. Все четыре стратегии не являются взаимоисключающими.

1. Приближение. Стратегия связана с реакцией на высказывания другого. Встречаются ее различные вариации:

конвергенция (от лат. *convergo* – приближаюсь, схожусь): говорящий подстраивается, адаптируется к партнеру по ряду коммуникативных черт (произношение, темп речи, паузы);

дивергенция (от лат. *divergo* – отклоняюсь, отхожу): говорящий не подстраивается к партнеру, а подчеркивает любые коммуникативные различия с ним;

свой стиль: говорящий поддерживает свой коммуникативный стиль, не подстраиваясь к партнеру, но и не подчеркивая различия с ним;

комплиментарность: партнеры взаимодополняют друг друга во взаимодействии в ситуации ролевого, статусного или властного неравенства между ними.

2. Интерпретативность. Эта стратегия предполагает внимание к интерпретативной компетентности (способности понимать) партнера по взаимодействию и стремление найти с ним «общий язык». Giles и Caupland отмечают, что часто оценка интерпретативной компетентности основывается на социальной категории

общности (гендер, этничность). Она проявляется в подстройке сложности речи к партнеру (выбор категорий слов), в прояснении (изменение высоты голоса и темпа речи, проверка понимания и повторения), в выборе адекватной темы (понятной и близкой собеседнику). В целом, стратегия способствует пониманию партнера.

3. Управление дискурсом. Стратегия увеличивает вклад партнера в текущую беседу, предполагает координацию вопроса о том, кто принимает решения в разговоре и что это за решения. Авторы теории коммуникативной аккомодации выделяют 3 субкатегории управления дискурсом: 1) *поле* – выбор темы разговора; 2) *направление* – управление межличностными позициями и лицом (например, работа по восстановлению лица); 3) *форма* – процедуры, используемые для структурирования разговора (например, определение очередности); 4) *способ работы с коммуникативным разрывом (поломкой)*: а) ответы, направленные на восстановление последовательности и ясности, б) ответы, направленные на исправление последовательности и ясности или «поддержание лица».

4. Межличностный контроль. Стратегия, связанная с контролем ролевых отношений между партнерами в разговоре. Степень контроля выражается в том, насколько один партнер ограничивает свободу другого в смене роли во взаимодействии. Данная стратегия может быть как позитивной (когда она позволяет в межгрупповых взаимодействиях «скидывать с себя» неадекватную роль, а внутри группы удерживает человека в пределах своей роли, поддерживая групповую идентичность), так и негативной (когда «закрывает» человека в рамках несвойственной для него роли или подавляет его самораскрытие) [14].

Безусловной заслугой авторов теории коммуникативной аккомодации, выгодно отличающей их типологию от других, является стремление операционализировать описанные стратегии. Это предполагает разработку ряда действий, которые можно считать индикаторами той или иной стратегии. Сложность заключается в том, что одно и то же действие может выступать индикатором как одной, так и другой стратегии. Например, выбор темы как коммуникативное действие может быть индикатором и интерпретативности, и управления дискурсом, и межличностного контроля. Поэтому необходимо отказаться от изолированного

анализа отдельных действий и перейти к целостному анализу взаимодействия, необходимо изучить, как различные коммуникативные действия, взаимодействуя, выражают определенную стратегию. Кроме этого, большая часть действий во взаимодействии представляет собой прямой ответ на действия партнера. В связи с этим нужно анализировать не отдельные действия участников (в нашем случае высказывания), а то, как партнеры взаимодействуют друг на друга.

В завершение рассмотрения теории коммуникативной аккомодации отметим, что принцип аккомодации является, безусловно, важным, но не единственным из возможных оснований, положенных в основу классификации стратегий межличностного взаимодействия. В частности, некоторые исследования показали, что стремление к аккомодации и ее уровень зависит от многих факторов (например, от изначальной установки на партнера, от того, насколько он проявляет внимание и участие в течение разговора к собеседнику) [15]. Помимо этого, описанные выше стратегии, отражают лишь один аспект (уровень) возможных стратегий взаимодействия, связанный в первую очередь с подстройкой к коммуникативным особенностям участников взаимодействия (лексические, грамматические, стилистические особенности речи).

Прежде чем перейти к определению понятия стратегии межличностного взаимодействия рассмотрим проблему соотношения стратегий и стиля межличностного взаимодействия. Эта проблема состоит в том, что в литературе по межличностному взаимодействию категории стиля (лингвистического, разговорного, речевого) и стратегий взаимодействия не разграничиваются [12; 13; 15]. Полагаем, что отождествление данных категорий лишнее, раз свидетельствует о недостаточной разработке этого вопроса. Если понимать стиль межличностного взаимодействия как личностно-специфический, предпочитаемый способ взаимодействия, то по сравнению со стилем, стратегия межличностного взаимодействия сама по себе менее личностно окрашена, она более ситуационна, поскольку подчинена цели текущего взаимодействия [8]. При этом использование разными людьми одной и той же стратегии всегда различается, поскольку несет отпечаток их личностного стиля взаимодействия.

Обозначим существенные особенности стратегий межличностного взаимодействия

(СМВ), важные для понимания этих значимых составляющих организационного аспекта взаимодействия:

- в идеальном плане СМВ представляют собой особый осознанный – неосознанный план или программу поведения (в нашем случае коммуникативного), тем самым, направляя и контролируя процесс межличностного взаимодействия;

- выступая как план, СМВ предвосхищает само коммуникативное поведение, задает определенную установку на него;

- СМВ всегда связана с целью взаимодействия, но однозначно ей не определяется, в силу изменчивости, непредсказуемости процесса взаимодействия и влияния личностных стилевых особенностей взаимодействия;

- в материальном плане СМВ состоят из частных действий – тактик, сочетание которых реализует ту или иную стратегию;

- учитывая взаимный характер межличностного взаимодействия, каждая СМВ должна рассматриваться не изолированно, а в контексте других стратегий (в первую очередь партнера). СМВ может выступать как ответ на определенную стратегию партнера или как способ влияния на нее.

Таким образом, считаем целесообразным предложить собственное определение категории «стратегия межличностного взаимодействия»:

СМВ – реализация партнерами по взаимодействию определенной программы поведения, состоящей из серии частных действий (тактик), которая осознанно или неосознанно подчинена определенной цели, направляет, регулирует и контролирует межличностное взаимодействие. Такое определение и понимание стратегии межличностного взаимодействия позволяет подчеркнуть, с одной стороны, подчиненность стратегии цели взаимодействия, а с другой стороны, зависимость самого взаимодействия от избранной стратегии. Это лишнее раз указывает на значимость организационной стороны взаимодействия в оформлении и формировании содержательной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учеб. для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2002. 364 с.
2. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов М.: Сов. энциклопедия, 1983. 840 с.

3. Петровский А.В., Ярошевский М.П. Психология, Словарь. М.: Политиздат, 1990. 494 с
4. Психологический словарь / Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова и др. М.: Педагогика, 1983. 448 с.
5. Словарь практического психолога/Сост. Головин С. Ю. Мн.: Харвест, 2003. 800 с.
6. Ребер А. Большой толковый психологический словарь: The Penguin. М.: Вече, АСТ. 2000. Т.2. 559 с.
7. Becker-Beck U. Methods for diagnosing interaction strategies An application to group interaction in conflict situations // Small group research, Sage publications, 2001. Vol. 32 No. 3, P. 259–282.
8. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989. 312 с.
9. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. СПб.: Питер, 2003. 544 с.
10. Фурманов И.А. Стратегии коммуникативного контроля в межличностном взаимодействии // Белорусский психологический журнал. 2004, № 1. С. 14–20
11. Avia M. B., Sanchez-Bernardos M. L., Sanz J., Carrillo J., Rojo N. Self – presentation strategies and the five-factor model // Journal of research in personality 32, Academic Press, 1998. Article No. PR972205. P. 108–114.
12. Niederhoffer K.G., Pennebaker J.W. Linguistic Style Matching in social interaction // Journal of language and social psychology, Sage publications, 2002. Vol. 21 No. 4, P. 337–360.
13. Robenson K., Murachver T. Children speech accommodation to gendered language styles // Journal of language and social psychology, Sage publications, 2003. Vol. 22, No. 3, P. 321–333.
14. Hannah A., Murachver T. Gender and conversational style as predictors of conversational behavior // Journal of language and social psychology, Sage publications, 1999. Vol. 18. № 2. P. 153–174.
15. Jones E., Gallois C., Callan V., Barker M. Strategies of accommodation: development of a coding system for conversational interaction // Journal of language and social psychology, Sage publications, 1999. Vol. 18 № 2. P. 123–152.