

## **Самопредъявление характеристик взаимоотношений в межличностном взаимодействии**

**Шкуратова И.П.**

Опубликовано в сборнике: Социальная психология сегодня: наука и практика. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2005, с.205-207.

В последнее десятилетие в отечественной психологии интерес к проблеме самопредъявления личности существенно возрос. Этому в немалой степени способствовало появление большого слоя лиц, публичное поведение которых определяет успех их работы: журналисты, бизнесмены, политики, пресс-секретари. Эти люди все чаще обращаются за консультациями к психологам, имиджмейкерам, специалистам по этикету для того, чтобы повысить свою культуру общения. На самом деле способность создавать адекватный образ себя для окружающих людей и умение правильно прочитывать информацию, посылаемую другими людьми, необходимо развивать каждому человеку. От нее зависит успешность его взаимодействия с окружающими в любой сфере общения (семейной, деловой, дружеской, официальной и пр.).

В данной работе ставится задача рассмотреть, какие аспекты межличностных отношений партнеры демонстрируют в процессе общения и какие факторы детерминируют самопредъявление отношений.

Каждый человек, вступая во взаимодействие с другим человеком, демонстрирует определенное отношение к нему, которое зависит от нескольких факторов, влияние которых суммируется. На самопредъявление отношения к партнеру влияют в первую очередь следующие факторы:

1. социо-культурные предписания относительно характера отношений между людьми, исполняющими соответствующие роли (например, супруги должны демонстрировать позитивное отношение друг к другу, близкую дистанцию, некоторые культуры также требуют, чтобы муж главенствовал в семье);
2. отношения, реально существующие между людьми на данном этапе (например, отношения сложившиеся между супругами на десятом году их совместной жизни);
3. отношения, которые данная пара хочет отразить в данный момент времени с учетом их настроения и требований ситуации (например, демонстрация взаимоотношений супругами в момент принятия гостей).

Естественно, чем больше наблюдается совпадений между социальными предписаниями, кросс-ситуативными и ситуативными отношениями, тем гар-

моничнее и естественнее будет поведение этой пары. Если же между ними будет рассогласование, тем вероятнее сбои в самопредъявлении членов данной пары.

Поскольку наиболее главными характеристиками отношений являются знак, дистанция между участниками отношений и занимаемые ими позиции, то самопредъявление строится на передаче информации по этим аспектам.

Информирование о знаке отношений осуществляется с использованием в первую очередь мимики и пантомимики. Существуют устоявшиеся стереотипы экспрессии симпатии, антипатии и нейтрального отношения к партнеру по общению. Речь тоже содержит богатые возможности передать приязнь или неприязнь к партнеру. Позитивное отношение демонстрируется также более близким расстоянием, занимаемым в момент взаимодействия, а также более длительным общением, если нет регламентирующих предписаний. Негативное отношение демонстрируется уходом от общения и отдалением от партнера, настолько, насколько это позволяет ситуация общения.

Информирование о психологической дистанции осуществляется, прежде всего, с помощью занимаемой физической дистанции. Как правило, маленькая дистанция наблюдается между лицами, находящимися в родственных или дружеских отношениях, а большая дистанция – между людьми в формально-деловом общении, которое не выходит за рамки ролевого исполнения. Часто знак отношения и дистанция связаны между собой. Более вероятно, что лица, испытывающие друг к другу симпатию, постараются сократить дистанцию взаимодействия, даже если они находятся в формально-ролевых отношениях. Разумеется, в ситуации официального делового общения дистанция выдерживается строго по протоколу, так как она дает аудитории информацию об иерархии статусов участников взаимодействия. Когда нет строгих предписаний, расположение членов группы дает информацию о характере межличностных отношений между ними.

Занимаемая позиция является самой устойчивой и самой важной характеристикой отношений, для которой в разных культурах выработано много способов передачи этой информации. Каждый участник взаимодействия оказывается в одной из трех позиций: директивной, подчиненной или паритетной. Он должен на протяжении ситуации взаимодействия всеми доступными средствами сигнализировать о принятии своей позиции, для того, чтобы не произошло рассогласования действий исполнителей разных ролей.

Директивную позицию, в первую очередь, занимают люди, которые имеют более высокий социальный статус и/или наделены властными полномочия-

ми над ситуацией. Они определяют данную ситуацию и отвечают за ход взаимодействия ее участников. К таким людям относятся в первую очередь руководящие лица, которым по долгу службы вменяется в обязанность управлять подчиненными. Высокую позицию автоматически занимают люди, пользующиеся большим уважением, имеющие звания, степени, награды. Даже если они являются приглашенными лицами, и сами не руководят взаимодействием, им выражают всевозможные знаки внимания и почтения (предоставляются лучшие места, не накладываются ограничения на их выступления по сравнению с другими людьми и пр.).

Во-вторых, в директивной позиции находятся старшие по возрасту люди, поскольку они обладают большим жизненным опытом. Во многих культурах неукоснительно требуется демонстрация почтения и послушания относительно лиц старшего возраста. Иногда даже небольшая разница в возрасте (например, у детей) может давать преимущество в занятии директивной позиции.

В-третьих, такое преимущество может давать власть над пространством, в котором разворачивается взаимодействие. На собственной территории (у себя дома или в своем кабинете) человек обладает большими правами, чем посторонний. Эта традиция имеет эволюционные корни, которые позднее были подкреплены всем социально-историческим опытом. Даже если человек занял первым какую-то территорию ненадолго и ситуативно (столик в кафе, скамейку в парке), это дает ему преимущество перед теми людьми, которые начнут претендовать на эту территорию позже. Таким образом, роль хозяина пространства общения тоже может рассматриваться как руководящая. Хозяин пространства может проявить гостеприимство и быть очень любезным, но гости не должны забывать о том, что это чужая территория.

Четвертый фактор, который определяет руководящую позицию, это биологический пол. Этот фактор также имеет филогенетические корни, связанные, прежде всего, с физической слабостью представительниц женского пола по сравнению с представителями мужского пола. Конечно, человечество на пороге XXI века пытается выйти на равенство полов по предоставляемым правам, но все-таки при прочих равных условиях в ситуации взаимодействия мужчины и женщины первый чаще берет на себя роль определяющего и управляющего ситуацией. Это проявляется в стремлении мужчин овладеть пространством общения, брать на себя инициативу в речи, демонстрировать снисходительно-опекающую позицию по отношению к женщинам.

Таким образом, мы имеем четыре конструкта, описывающих четыре пары асимметричных ролевых отношений:

- старший – младший;
- руководитель – подчиненный;
- хозяин – посторонний (гость, новичок, и т.п.);
- мужчина – женщина.

Левые полюса этих конструктов в силу социальной традиции наделяются полномочиями власти. Человек, занимающий одну из этих позиций, автоматически получает преимущество над субъектом, находящимся по отношению к нему в позиции подчинения. Чем больше руководящих позиций занимает субъект в конкретной ситуации взаимодействия, тем большую власть он обретает над человеком, находящимся в противоположных позициях. Примером наибольшего расхождения между ролевыми статусами служит взаимодействие юной девушки, занимающей нижний уровень служебной иерархии в организации, и ее начальника, мужчины старше ее, находящегося у себя в кабинете.

Вариантов отношений, подпадающих под эти конструкты, и их сочетаний существует огромное множество. Каждый участник взаимодействия в реальной ситуации просчитывает, на что он может претендовать, исходя из его собственных характеристик и характеристик партнера. Результат такого расчета зависит от культурных предписаний, которые разделяет субъект, а также от устойчивых и ситуативных отношений между участниками взаимодействия. Кроме того, сам характер ситуации взаимодействия часто выдвигает на первый план какую-то одну характеристику, которая может перевесить все остальные. Например, в ситуации приема экзамена определяющим для студента должна выступать руководящая позиция преподавательницы, а ее молодой возраст и женский пол не могут служить основанием для непризнания ее авторитета.

В связи с этим можно высказать предположение, что большая вариативность самопредъявления женщин, о которой говорят многие исследователи, в значительной степени обусловлена сложностью совмещения в презентуемом образе противоречивых ролей, которые женщина исполняет одновременно.

Когда статусные позиции участников взаимодействия уравновешены, имеет место паритетное общение. Это общение иногда называют горизонтальным, поскольку оно чаще всего разворачивается между людьми равными по статусу, относящимися к одной ступени социальной иерархии. Равновесие может достигаться либо равенством по всем четырем критериям, либо превос-

ходством одного партнера по одним критериям, а другого – по другим. В случае полного социального равновесия тоже может возникнуть доминирование одного человека над другим, но оно будет обусловлено уже личностными, а не социальными факторами (например, большей активностью одного из участников взаимодействия).