

СТРАТЕГИИ КОММУНИКАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ.

И. А. Фурманов

В статье дается психологическая характеристика различных типов коммуникативного контроля: асертивного, неасертивного и агрессивного. Использование каждой из этих стратегий в коммуникативном взаимодействии определяет его эффективность и успешность адаптации в общении.

Напечатана в журнале «Белорусский психологический журнал». – № 1, 2004. – С. 14-20

Как известно, эффективное коммуникативное взаимодействие может устанавливаться различными способами. Однако, само понятие «эффективность» в данном случае следует признать весьма условным. Это связано с тем, что, во-первых, в коммуникативном взаимодействии всегда участвует как минимум два человека, и, во-вторых, регуляция коммуникативного поведения и адаптация каждого из участников этого взаимодействия осуществляется на основе «обратной связи», включающей различные социально-психологические механизмы.

В метафорическом смысле межличностное взаимодействие очень похоже на игру в шахматы, когда ход одного игрока «провоцирует» ответные действия *vis-a-vis*. В этом случае важнейшим фактором, определяющим эффективность межличностного взаимодействия, с полным основанием можно назвать коммуникативный контроль. По своей сути **коммуникативный контроль** – это любое вербальное или невербальное действие человека, которое содержит в себе информацию о распределении контроля между субъектами коммуникации. По большому счету контроль означает актуализацию власти и реализацию некоего влияния [4]. В связи с этим контроль представляет собой набор ограничений, которые люди накладывают друг на друга через то, что и как они говорят и делают [5].

Человек контролирует другого в той степени, в которой способен ограничивать следующий поступок партнера. Поэтому контроль может быть более или менее взаимным, а может распространяться асимметрично [2]. Но так или иначе, во взаимодействующей диаде коммуникативное поведение может рассматриваться и как контролируемые ходы или «претензии» на контроль, на которые реагирует партнер, и как реакции на ходы партнера, которые либо принимаются, либо отвергаются, либо им противодействуют.

Типология стратегий коммуникативного контроля

По степени и распределению коммуникативного контроля различают **асертивную, неасертивную и агрессивную стратегию поведения**. Все эти типы поведения – обычно ситуативно специфичны. Ситуационная спе-

цифичность означает, что человек можете быть ассертивным в одних ситуациях (например, при разговоре с друзьями), нонассертивных в других (например, с людьми, которые наносят ему ущерб) и агрессивным в третьих (например, в конфликтной ситуации или при столкновении с авторитетами).

Для того, чтобы разобраться в характеристиках и отличиях рассмотрим более подробно нонаверсивную, агрессивную и ассертивную стратегии коммуникативного поведения.

Нонассертивная стратегия. Названная стратегия отличается в первую очередь нонассертивным мышлением, которое сосредоточенно главным образом на мыслях об угождении другим людям и необходимости достижения их целей вместо удовлетворения собственных потребностей и вопреки собственным целям. По сути – это отказ от идеи достижения «собственного счастья» или на языке транзактного анализа – позиция «Ты победитель – Я проигравший». Нонассертивное поведение предполагает избегание, уступки (полный отказ, отступление), робость, почтительность, покорность, пугливость и недирективность.

Часто нонассертивность возникает когда человек попадает в незнакомую ситуацию или в ситуацию, которая предварительно оценивается как неуспешная. Это распространяется и на ситуации, связанные с наказанием или критикой.

Отличительной особенностью нонассертивной стратегии является использование **пассивных методов контроля**. Примечательно, что в то время как нонаверсивные люди часто допускают и позволяют другим их контролировать – они сами лишаются возможности оказывать влияние на других людей. Пассивные методы контроля (которые часто не осознаются) включают чувства подавленности, апатичности и нежелание что-либо делать, что может являться препятствием к сотрудничеству, побуждать к «разговорам за спиной», распространению сплетен и слухов, использованию «трусливой», скрытой агрессии, высмеиванию кого-то, прерыванию коммуникации и избеганию. Эти пассивные способы взаимодействия по сути являются деструктивными, если речь идет о взаимоотношениях с более доминантным человеком. Пассивность партнера разрушает всякую мотивацию общения, не стимулирует личностный рост и стремление к прогрессу или достижению счастья. Часто в такой ситуации более доминантный человек чувствует себя так, как будто его окружает пустота, в которой он не ощущает собственного веса. Нонаверсивный человек может стать причиной того, что агрессивный человек начнет чувствовать вину, сочувствие или замешательство. Эти чувства могут приводить к уступкам и увеличению контроля со стороны более нонаверсивного человека. В свою очередь эти уступки подкрепляют пассивное, нонассертивное поведение.

Реализация нонассертивной стратегии имеет свои выгоды. В частности, наградой за нонассертивность может быть:

- **заботливость:** имея собственные потребности – это возможность и осуществлять заботу о ком-то еще;

- *приобретение репутации «хорошего парня»*, которого любят другие потому, что он всегда следует их путем;
- *получение симпатии и поддержки от других людей*;
- *избежание неудовольствия*: получение возможности избавиться от излишней тревоги или ответственности и отсутствие необходимости встречаться лицом к лицу с опасностью.

Потери от нонаверсивности могут состоят в утрате контроля и свободы, в дистанцировании и разрушении отношений, в низком уровне собственного достоинства.

Усиливать нонассертивность может целый ряд факторов, к которым относятся низкая самооценка или уверенность в себе, убеждение в необходимости самоограничения или самопожертвования ради других, недостаток автономии и интернального контроля, слишком большая зависимости от других, недостаток навыков установления межличностных отношений, неконфликтность и недостаток опыта общения с другими людьми или разрешения конфликтов. Кроме того, это очень высокая чувствительность к критике; хотя некоторые действительно ощущают себя в чем-то виноватыми.

Обычно нонассертивные люди вырастают в семьях, где нонассертивность, пассивность и покорность выступали в качестве модели поведения и/или вознаграждались по крайней мере одним из членов семьи. В месте с тем, в авторитарной семье, некоторые дети могут быть непослушными и агрессивными в одной ситуации, а могут быть пассивными, покорными, и нонассертивными в другой. Соседство этих двух альтернативных типов поведения вполне возможно, так как не требует особых навыков. Так дети могут вариативно использовать нонассертивность или агрессивность, чтобы отреагировать на агрессию, доминантность родителя (или его нонассертивность). В семье, где каждый из родителей слегка нонассертивен и недирективен в общении, все дети, могут принимать этот стиль поведения. Неудивительно, что многие из этих детей часто становятся шокированными, если им приходится столкнуться с людьми, которые агрессивны и доминантны, и теряются, когда им приходится иметь дело с агрессивным, доминантным поведением. Другой возможный вариант поведения у ребенка из семьи с двумя нонаверсивными родителями может состоять в том, что при вакууме власти один или несколько детей, наоборот, могут стать агрессивными и доминирующими (по принципу «свято место пусто не бывает»).

Агрессивная стратегия. Психологическую основу данной стратегии составляет агрессивное мышление, которое сосредоточено преимущественно на получении удовольствия от эксплуатации других. По сути – это идеология полного доминирования и игнорирования других людей или на языке транзактного анализа – позиция – «Я победитель — Ты проигравший». Агрессивное поведение также предполагает многочисленные формы доминирования и директивной манипуляции. Агрессор обычно стремится к получению контроля над ситуацией или достижению собственных целей, независимо от того, какие последствия его действия будут иметь для других.

Отличительной особенностью нонассертивной стратегии является использование **агрессивных методов контроля**. Диапазон агрессии / доминирования изменяется от тонкой агрессии и манипуляции типа нечестного, очаровывающего по типу «мягко стелет, но жестко спат», «подставляющего» поведения в одном случае до насильственного, оскорбительного доминирования в другом. Существует множество вариаций манипуляции и агрессии между этими двумя крайностями.

Важным ключевым аспектом агрессивной манипуляции является *непорядочность*. Непорядочность используется, чтобы управлять другими для достижения собственной выгоды. Непорядочность обычно маскирует какие-либо истинные мотивы. Например, это манипулятивно и нечестно, когда человек говорит о том, что хотел бы, чтобы другие люди делали что-то для их собственной выгоды. При этом совершенно очевидно, что ему хотя бы частично хотелось, чтобы другие что-то сделали и для его выгоды. Этим агрессивная манипуляция очень схожа с пассивной, используемой при нонассертивной стратегии, которая также стоит за непорядочностью.

Осуждение, критика, прерывание говорящего («затыкание рта»), неприятие чужих аргументов, разрушительность, крикливость или угрозы все это может быть использовано при доминирующей коммуникации. Кроме того, использование денег, статуса, физических атрибутов, привлекательности или других ресурсов получения контроля может с большим успехом стать инструментом агрессивной манипуляции. В последнем случае, ключевыми факторами является честность человека, обладающего властью, и степень, с которой этот человек использует свою власть на благо или во вред другому человеку. Однако, даже хорошие намерения могут приводить к агрессивному доминированию («благими намерениями вымощена дорога в ад»).

Быть агрессивным (или доминантным) в целом — это значит уверовать, что в центре всего находится сам агрессор и его потребности, которые превыше всего другого. Агрессивность не предполагает наличие каких-либо желаний у других людей или обесценивает их существование. Для иллюстрации и анализа всех типов пассивной и агрессивной манипуляции можно обратиться к Э. Берну [1], который рассматривает следующие из них:

Контроль «помыкающего» типа. Это использование некоторой формы интеллектуального, физического, денежно-кредитного или другого типа проявления власти для силового давления или манипулирования. Это – наиболее явный, бесхитростный тип прямого доминирования.

Контроль «подставляющего» типа. При контроле данного типа используется обман, лживость, очарование и другие словесные уловки с тем, чтобы убедить остальных делать то, что хочет манипулятор. Люди «подставляющего» типа могут быть «сверхпродажными». Главная отличительная особенность между «подставляющим» поведением и убеждающей, ассертивной коммуникацией – это использование лжи, и отсутствие намерения сохранить данное слово. Обычно ассертивные люди честны и всегда намереваются сохранить данное слово.

Контроль «осуждающего» типа. Доминирующее/агрессивное поведение присуще человеку, исполняющего роль Родителя в отношении Взрослого. Обычно доминирующие/агрессивные люди полагаются на тезис «Я более святой, чем ты» или «Это знают все», которые могут сохранять и поддерживать у их партнеров чувство вины, неуверенности в себе и утраченного равновесия. Осуждающий человек занимает позицию человека, обладающего исключительной нравственностью и/или умом пророка и стремится убедить окружающих, что власть всегда на его стороне. Они могут вести так, как будь-то их партнеры нравственно неполноценны, глупы и т.д. Все у них не так и они не такие какими должны быть. Осуждающая манипуляция использует эти приемы, чтобы обесценить других людей и получать возможность контроля. Что делает осуждающую манипуляцию нечестной так это то, что ее носители могут утверждать: «Мы делали благое дело!». Однако, несмотря на всю видимую благожелательность, за этим все же скрываются мотивы получения контроля и непоколебимости в верности выбранного ими пути.

Реализация агрессивной стратегии имеет свои выгоды. В частности, наградой за агрессивность может быть:

- *контроль* – получение большого количества времени и внимания от людей, которые согласны на такие затраты;
- *подтверждение правильности* – проверка собственной непогрешимости и правильности, когда другие занимают соглашательскую позицию. Часто агрессивные люди не знают, что другие тайно не соглашаются с ними, но боятся говорить о своем мнении.

К недостаткам агрессивного поведения можно отнести то, что агрессия усиливает у других людей чувства опасения и негодования, дистанцированности и недоверия. Эти люди часто испытывают унижение чувства собственного достоинства из-за доминирования агрессора, становятся пассивными и уходят из ситуации коммуникации или в конце концов начинают сопротивляться. В итоге подвергающийся постоянному давлению человек может прекратить всякие отношения с доминатором как носителем "силы", которая так его привлекла в партнере ранее. Обычно доминирующие люди имеют низкую самооценку в сфере близких отношений и часто чувствуют себя неправильно истолкованными, одинокими, и/или нелюбимыми другими. Они могут испытывать страх, что люди общаются с ними только для того, чтобы заботиться о них, а не потому что любят.

Часто агрессивность происходит из чувства самоуверенности и непогрешимости. Агрессивный человек может всерьез полагать, что он «прав», а другие «неправы». Он уверен, что, если другим не нравится то, что он делают, то они будут бороться за то, чтобы добиться собственных целей. Агрессивный человек часто интерпретирует пассивные реакции других людей как то, что они не проявляют действительной заинтересованности. При этом совершенно не сознавая, что если другие фактически что-то и делают, то только из-за страха. Обычно агрессивный/доминантный человек или не знает, как можно что-то сделать по-другому или думает, что агрессив-

ные/доминантные средства более эффективны, просты, более приемлемы или предпочтительнее, чем другие.

Обычно агрессивные люди вырастают в семьях, где агрессия и доминирование были смоделированы родителями и/или вознаграждались. Люди, которые более агрессивны и доминантны, независимы, честолюбивы, неспособны испытывать чувство вины (всегда проецируя ее на других), подозрительными к другим, и очень «справедливыми» относительно собственных правил (но не в отношении правил установленных другими). Многие агрессивные люди скрытны, уверены в себе, могут сопротивляться и нападать, когда чувствуют критику или испытывают унижение. Но глубоко внутри они могут иметь низкое чувство собственного достоинства и испытывают страх, что критика окажется правильной. Самые большие опасения у них вызывают отказ, недостаток уважения и любви и ультимативные требования.

Большинство агрессивных людей испытывают недостаток навыков установления близких и доверительных отношений. Любой отказ в близости усиливает чувство одиночества и импотенции и провоцирует появление чувства неполноценности, подозрительности и чувствительности к мнению и отношению других. Понимание их уязвимости и чувства изолированности при установлении близких отношений может многое прояснить в причинах их агрессивных действий.

Ассертивная стратегия. Названная стратегия отличается в первую очередь ассертивным мышлением, которое балансирует между активным стремлением достижения собственного благосостояния и целей и достижением благосостояния и целей других. Это – подлинная, активная и постоянная попытка найти решения проблемы "обоюдного выигрыша". Эта стратегия предполагает готовность более глубоко изучить собственные потребности и мотивы других людей с тем, чтобы выяснить чего действительно хочет каждая из сторон. Это – попытка найти общие, долговременные решения повторяющихся проблем в противоположность только обнаружению поверхностных, временных решений, которые не решают основную проблему, а заставляют возвращаться к ее решению повторно.

Отличительной особенностью неассертивной стратегии является использование **ассертивных методов контроля**. Ассертивный подход опирается на реализацию идеи безусловной любви и уважения к самому себе и другим, а также отношения к другому человеку с пониманием и добротой. Наряду с этим, он предполагает сохранение директивности, твердости, убедительности и настойчивости в реализации обоюдовыгодных решений. Честность, способность убедительно высказать собственное мнение и дипломатия – это тот набор основных навыков, которые делают ассертивное мышление максимально эффективным. Ассертивное поведение в целом опирается на понимание, открытость, прямоту, честность, заботу, спокойствие, сосредоточенность, упорство, доброту и твердость. Ассертивный человек всякий раз предпринимает попытку деэскалации возникающих конфликтов, но он может в случае необходимости, наоборот, наращивать уровень агрессии в ответ на манипуляцию. Однако такая эскалация, в отличие от манипулятив-

ной, отличается использованием более честных, настойчивых, понимающих, заботливых и дипломатических средств. Цель должна состоять в деэскалации и поиске обоюдовыгодных решений.

Реализация неассертивной стратегии имеет свои выгоды. В частности, ассертивное поведение улучшает коммуникацию, решает проблемы лучше, и делает людей ближе, чем любой другой подход. Ассертивное взаимодействие с людьми, в конечном счете, максимизирует возможности для продуктивных и счастливых отношений с сотрудниками, друзьями, семьей, возлюбленными и почти со всеми. Ассертивность имеет преимущество, еще и потому, что большинству людей нравится, когда их искренне понимают и уважают. Они также любят иметь адекватную свободу и контроль и особенно, когда принимаются обоюдовыгодные решения. Ассертивность более эффективна и тем, что побуждает людей к желанной для них равноправной кооперации и ответственности – а не из-за чувства обязательности или страха. Когда имеется обязательство, чувство обиды и страх – часто близость уходит на задний план.

Ассертивность – это не только ассертивное обхождение, это также наиболее эффективный ответ на нонаверсивный, агрессивный или любой другой тип манипулятивного поведения. Ассертивная реакция чрезвычайно гибка и компетентна.

Главными названной стратегии является то, что ассертивность:

- часто очень долговременная и комплексная реакция (которая может легко фрустрировать людей, приученных к получению авторитарных директив, или разрушать коммуникацию);
- требует серьезных тренировок и большего количества определенных навыков, в сравнении с нонаверсивными и агрессивными реакциями, которые являются обычно более примитивными и упрощенными (несмотря на то, что и нонаверсивные, и агрессивные люди могут выбрать окольный путь, много обсуждая совершенно бесполезную информацию);
- означает оказаться непосредственно перед лицом с трудными, эмоционально нагруженными ситуациями и необходимостью поиска причины противоречий. Это может быть крайне неприятной перспективой для неассертивных или агрессивных людей, которые обычно избегают знаний об коренных причинах их проблем. Однако, достижение более глубокого инсайта – есть ключ к обнаружению актуальных проблем и принятия долгосрочных решений.

Некоторые полагают, что ассертивные средства влияния не столь эффективны как агрессивное поведение, доминирование или манипулятивные средства. Однако, ясно, что ассертивность намного более эффективна – особенно в конечном счете. Люди, которые знают, что партнеры искренне заботятся о них и обращаются с ними с пониманием, честно и доброжелательно – с большей вероятностью будут ориентированы на сотрудничество, взаимную заботу и внимание и установление длительных отношений.

Типология межличностного взаимодействия

При всем многообразии стратегий коммуникативного контроля взаимодействие партнеров отличается своеобразными специфическими особенностями адаптации, а главное, последствиями, теми «выгодами-затратами» [3], которые и определяют ее эффективность.

Агрессивно-нонассертивное взаимодействие. Типичным сценарием являются супружеские отношения – когда муж в семье играет доминирующую роль, а жена – подчиненную роль. Доминирующе-подчиненные отношения обычно ведут к нарушению баланса регуляции взаимоотношений. Эта неустойчивость регуляции почти всегда увеличивает чувства негодования и отчужденности и побуждает человека с наонассертивной стратегией к избеганию и отдалению: ему хочется больше личностного пространства.

Так, ирония такого типа взаимодействия может состоять в том, что одно из качеств, которое было ранее было наиболее привлекательным в человеке для его партнера может стать тем самым качеством, которое затем вызовет самые большие проблемы.

Например, женщина, на которую мужчина обратил внимание, возможно, вышла за него замуж потому, что он был сильным, мужественным, решительным и уверенным в себе. Он в свою очередь, возможно, обратил на нее внимание и женился на ней потому, что она была эмоционально чувствительна, игрива, хороша и очень нуждалась в нем. Однако, в дальнейшем их взаимодействие может развиваться не совсем по «счастливому» сценарию.

Более доминирующий, агрессивный партнер (в нашей культуре это чаще мужчина) может намереваться, принимать решения и стремиться реализовать ассертивную (самоутверждающую) или манипулятивную стратегию коммуникации, чтобы получить то, что он хочет. Он сосредотачивается на цели и преодолевает возражения других. Он убежден, что может позаботиться о себе также как о ком-то еще. Он может быть очень привлекательным для кого-то, кто воспринимает его как уверенного, сильного, решительного и успешного. Взаимодействие с кем-то, кого он рассматривает как равного, вызывает у него страх. Он боится, что не сможет полностью контролировать ситуацию и тем самым лишится свободы. Кроме того, он может бояться, что его женщина (супруга) может стать слишком независимой и разорвать с ним отношения, если ей не захочется или не понравится делать вещи, которые он считает очень важными. Однако, женщина, которая очень нуждается в нем, вряд ли не согласится подчиняться и «отойти на безопасное расстояние», потому что ей не очень-то и хочется разрывать с ним отношения.

Более подчиненный, наонассертивный партнер (чаще это женщина) может очень интенсивно пробовать быть привлекательным и принятым другими людьми, угождать им. Такая женщина может прислушиваться к мнению других и стремиться выполнять то, что ей говорят. Она часто просто не уверена в собственных целях, правильности принимаемых решений и собственных способностях. Она не может проявить настойчивость и потому постоянно делает то, что не всегда хочет. Она в большей мере боится конфликта,

чем мужчина. Она испытывает недостаток уверенности, чтобы быть самой собой, и чувствует себя очень зависимой от мужчины.

В результате такого взаимодействия мужчина становится доминирующим и возможно агрессивным в отношениях, а женщина становится покорной и бесправной. За годы совместной жизни ее самооценка обычно снижается. Она может испытывать депрессию от того, что не чувствует себя настолько свободной и счастливой какой ей хотелось бы быть. Она может сильно обижаться на своего партнера и чувствовать, что любовь умирает из-за этого чувства обиды. И все же она может чувствовать себя настолько зависимой от него и так бояться остаться в одиночестве, что она не разорвет отношений его до тех пор, пока не почувствует полной опустошенности в течение долгого времени.

Вместе с тем, и он при таком стиле взаимодействия также может чувствовать, что его любовь уходит. В целом, из них двоих он может быть более удовлетворен такими взаимоотношениями, потому что он обладает большей степенью контроля. С другой стороны, человек, которого он когда-то любил, загадочным образом на его глазах «вдруг» стал несчастным, депрессивным и обиженным на него. Его «хохотушка» больше не тот веселый человек, которого он когда-то выбрал, который сильно любил его, и в чьих глазах он выглядел принцем. Она лишь изредко проявляет интерес к развлечениям или сексу, стала неряшливой или безразличной к собственному внешнему виду. Кроме того, он может утратить к ней интерес, еще и потому, что она слишком «проста в управлении» и потому что она за это время не развила свои интересы, свою самость и чувство собственного достоинства.

Может случиться, что такая система взаимодействия характерна только для одной области отношений, но может быть и так, что мужчина является доминирующим в одной области, а женщина в другой. Но все же, где бы не наблюдался такой тип взаимодействия, в какой области отношений – он делает обоих людей несчастными. Печально, когда два человека видят, что многое из их любви ускользает через какое-то время и теперь они чувствуют лишь обиду и гнев. В итоге подчиненный, нонаверсивный человек часто перестает замечать у доминатора те самые качества, которые казались первоначально настолько привлекательными, и/или доминирующий человек отклоняет подчиненного из-за того, что он является таким неинтересным и нонаверсивным.

Агрессивно-агрессивное взаимодействие. Когда два агрессивных или доминантных человека встречаются вместе, их отношения имеют тенденцию к конфликту и не отличаются близостью, потому что каждый из партнеров не доверяет друг другу. Сила этих отношений может строиться на взаимном уважении и на возбуждении, которое они генерируют вместе. Однако они могут «сталкиваться лбами» или проявлять насилие. Многие говорят: «Я не могу жить без него/нее и я не могу жить с ним/ней!» Некоторые семейные пары, например, выдерживают дистанцию после сильного конфликта, а затем целуются, делают «косметический ремонт» отношений и снова возвращаются к прежней системе отношений.

Агрессивный, доминируя над людьми обычно концентрируется на проблемах партнера и на изменении его поведения. Это ведет к бесконечной борьбе и конфликтам, в которых никто не стремится что-то изменить.

Нонассертивно-нонассертивное взаимодействие. В этих отношениях обе стороны обычно избегают принимать решения и обычно предпочитают идти на попятную, угождая друг другу. В некоторых случаях такие партнерские отношения вообще едва ли можно признать взаимодействием. Партнерам может нравиться, что они редко или никогда не имеют открытых конфликтов ни друг с другом, ни с другими людьми, но в многих случаях – *это скрытый конфликт, когда разногласия просто никогда не обсуждаются или остаются неразрешенными*. Избегая появления более глубоких проблем, поверхностные конфликты являются теми способами взаимоотношений, которые в конечном счете разрушают близость и любовь в отношениях. Партнеры могут интерпретировать невинный комментарий как наносящий ущерб, но при этом никогда не будут обсуждать это. Переживания душевной боли и последующих чувств обиды и гнева избегаются и накапливаются с течением времени.

В некоторых из этих отношений, страдание, чувства обиды и злости накапливается до тех пор, пока у одного из партнеров не прорвется агрессивность. Агрессивный конфликт может в результате никогда не разрешиться. Тогда оба партнера в равной степени чувствуют сильную ущербность и негодование. Если основные проблемы, которые привели к ощущению ущербности не разрешены – они могут в конечном счете уничтожить отношения. Или пара разведется, или они будут отдельно сосуществовать под одной крышей.

Ассертивно-ассертивное взаимодействие. Ассертивно-ассертивное взаимодействие – самый приемлемый стандарт отношений. Два человека, каждый из которых ощущает себя настолько независимыми, что могут быть уверенными в своих силах позаботиться о собственных потребностях и способностях сделать себя счастливыми в одиночку. Они знают, что они не нуждаются или должны иметь кого-то еще рядом, чтобы их сделали счастливыми или заботились о них. Для этих людей быть в хороших отношениях – это вознаграждение, а не потребность. Таким образом, когда они устанавливают отношения, они делают это по другим причинам. В первую очередь, они делают это для того, чтобы расширить границы собственного счастья и совместно разделить собственную жизнь с жизнью другого человека, который также внутренне ориентирован и ассертивен. Этот подход устраняет проблемы слишком большой зависимости или созависимости и приводит к тому, что взаимоотношения с другим человеком не связаны с отчаянием и страхом, как и уровень эмоционального возбуждения, когда возникают разногласия.

Основной тезис при независимом, ассертивно-ассертивном взаимодействии: «Мы можем быть счастливыми каждый сам по себе, и мы будем вместе только, когда мы хотим быть вместе.». Большинство же зависимых отношений начинаются с тезиса: «Мы никогда не сможем быть отдельно друг

от друга, если найдется хоть одна серьезная причина согласиться с моим партнером». Как уже отмечалось, часто следование второму тезису ведет к конфликтам, когда один из партнеров делает что-то независимо от партнера (типа посещения друзей или близких родственников без разрешения или согласия, удовлетворения личных потребностей и пр.). Основная проблема состоит именно в базовом тезисе. Если оба разделяют этот тезис, то никогда не возникает вопрос о правомерности приоритетного удовлетворения собственных потребностей или преследования личных интересов на стороне, если вообще они не являются явным табу.

Таким образом, в большинстве рассмотренных типах взаимодействия существуют проблемы, которые определяются стратегией коммуникативного контроля, ролью и позицией, которые партнеры используют в общении. Больше всего неприятностей доставляют отношения, построенные на неассертивных или агрессивных убеждениях и поведении. Лучшей альтернативой и неассертивности, и агрессивности являются ассертивная стратегия коммуникативного контроля и соответствующий тип взаимодействия.

Тренинг ассертивности помогает человеку научиться как думать и действовать более настойчиво и самоуверенно. Именно это определяет дифференциацию жизненного пути многих людей. Люди перестают бояться громко говорить, становятся дружелюбными и более общительными, более уверенными и компетентными в решении трудных ситуаций межличностного взаимодействия, более успешными в их карьерных притязаниях, и вообще более счастливыми. Овладевая ассертивным мышлением и навыками настойчивого поведения, человек может улучшить свою межличностную компетентность и быть более уверенными почти всегда и в любых ситуациях межличностного взаимодействия.

Литература:

1. Бэрн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. – СПб.: Лениздат, 1992. – 400 с.
2. Перспективы социальной психологии. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 688 с.
3. Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен/ Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – С. 82-91.
4. Ng S.H. and Bradac J.J. Power in Language. Thousand Oaks. – CA: Sage, 1993.
5. Wiemann J.M. Interpersonal control and regulation in conversation. In R.L. Street and J.N. Capella (eds), Sequence and Pattern in Communicative Behaviour. – London: Edward Arnold, 1985. – P. 85-102.