

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

## УРОВНИ ОБЩЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

О.И. Муравьева (Томск)

**Аннотация.** Проводится теоретический анализ «уровневых» моделей общения и взаимодействия, предложенных в психологии. выделяются инвариантные признаки для различения уровней и видов общения. предлагается интегральная модель уровней общения, описываются основные коммуникативные стратегии и коммуникативные паттерны.

**Ключевые слова:** уровни общения, виды общения, коммуникативные стратегии, коммуникативные паттерны.

К настоящему моменту в психологии сложилось достаточно большое разнообразие уровней моделей общения и взаимодействия [1, 4, 5, 6, 10, 13]. Думается, что пришло время поставить задачу обобщения и интеграции этих концепций.

Одним из наиболее известных подходов к социальному поведению, который дает уровневую типологию общения, является транзакционный анализ Э. Берна [1, 2]. Э. Берн предложил различать следующие способы структурирования времени:

– ритуалы – «стереотипная серия простых дополнительных транзакций, заданных внешними социальными факторами» [1. С. 27], которые бывают как неформальными (приветствия и прощания, обмен новостями и т.п.), так и формальными (церковные, государственные, военные);

– времяпрепровождение – «серия простых полуритуальных дополнительных транзакций, сгруппированных вокруг одной темы» [Там же. С. 31], широко используемых на вечеринках и во всех случаях, когда необходимо скоротать время;

– игры – «серия следующих друг за другом скрытых дополнительных транзакций с четко определенным и предсказуемым исходом... короче говоря, это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох» [Там же. С. 37], игры характеризуются наличием скрытых мотивов и выигрыша;

– близость, которую Э. Берн не определял, но по контексту она означает открытость друг другу и получение радости («поглаживаний») от самого контакта;

– деятельность – некоторая совместная работа, в рамках которой люди объединяются ради достижения некой общей (или одинаковой) цели;

– интимное общение, которое Э. Берн описывает так: «...когда индивидуальное программирование становится более интенсивным, социальные соображения и запреты всякого рода начинают затухать. Эта ситуация может быть описана как стяжение, т.е. аутентичное слияние личностей; на более привычном языке это называется интимностью» [2. С. 72].

Э. Берн не только констатирует и типологизирует феноменологию социальных контактов, но и вводит оце-

ночный компонент в свою модель. Он подчеркивает, что хотя «решающее» большинство социальных связей и осуществляется в форме игры, однако «времяпрепровождение и игры – это заместители реальной практики подлинной интимности» [2. С. 72], и аутентичным общением становится тогда, когда достигает уровня интимности.

В отечественной социальной психологии один из первых, кто предложил уровневую типологию общения, был А.У. Харащ [13]. Автор на основе субъект-объектной парадигмы выделил две формы, два паттерна общения – субъект-объектное (S-O) и субъект-субъектное (S-S) общение. Субъект-объектное (S-O) общение – это такое общение, в котором только один из партнеров выступает в полноправной роли субъекта, активного, воздействующего, управляющего, в то время как второму партнеру отводится роль простого объекта воздействия и манипуляций со стороны первого. Таково, в частности, общение по типу приказов, предписаний, поучений и т.п. К этому же типу относятся все менее выраженные (но зато более распространенные) случаи доминирования одного из партнеров, манипулирование партнером по общению, когда общение по тем или иным причинам не приобретает характера диалога, а остается не по форме, а принципиально монологическим. Субъект-субъектная (S-S) форма, или уровень общения, характеризуется равенством психологических позиций участников, обоюдной активностью сторон, при которой каждая не только испытывает воздействие, но и сама в равной степени воздействует на другую взаимным проникновением в мир чувств и переживаний друг друга, готовностью встать на точку зрения другой стороны, стремлением к соучастию, сопереживанию, принятию друг друга, активной взаимной гуманистической установкой партнеров.

Л.А. Петровская [8] дополняет данные характеристики S-O и S-S общения компонентами продуктивности–непродуктивности и глубинности–поверхностности. Продуктивные аспекты и задачи общения «составляют нестандартную, неформализуемую, неалгоритмизируемую сторону общения и характеризуются порождением новых мотивов, целей, операций и их последовательно-

стей. Реализация продуктивного общения предполагает подключение творческого потенциала личности» [8. С. 13–14]. Репродуктивность общения, напротив, характеризуется стандартностью, алгоритмизируемостью общения. Глубинность общения понимается как задействованность в общении личностно-смысловых образований партнеров по общению, таких как потребности, ценности, интересы и т.п., тогда как поверхностное, формальное общение реализует только внешние, поведенческие, операциональные аспекты общения.

По мнению Л.А. Петровской, принцип субъект-субъектности является отправной детерминантой, обуславливающей и инициирующей другие характеристики общения. «Субъект-субъектное общение естественно тяготеет к общению глубинному. Последнее, в свою очередь, имея дело с тонкими, индивидуализированными, личностными структурами, практически неизбежно должно быть одновременно и продуктивным, и творческим» [8. С. 16]. Таким образом, Л.А. Петровская, принципиально оставаясь в рамках субъект-объектного подхода, существенно дополняет характеристики того и другого вида общения.

Е.Л. Доенко [4] развивает и еще более конкретизирует субъект-объектный подход к структурированию общения и взаимодействию. Он анализирует полюс субъект-объектного и субъект-субъектного общения с двух сторон – морально-нравственной и психологической. Моральная сторона определяется отношением к другому человеку, психологическая – включает в себя три аспекта: мотивационный, когнитивный и операциональный. Первый полюс – объектный – характеризуется отношением к партнеру по общению как к средству. объекту. В нравственном плане оно воплощается в отношении к другому как к орудию достижения своих целей: нужен – привлечь, не нужен – отодвинуть, мешает – убрать (иногда, вплоть до физического уничтожения). Допустимость (моральное оправдание) такого общения базируется, во-первых, на основе веры в равенство людей, на ощущении собственного превосходства над другими, доходящего до чувства собственной исключительности. В мотивационном плане отношение к другому как к объекту конкретизируется в желании обладать, распоряжаться им, стремлении получить одностороннее преимущество, непременно добиться своего. В когнитивном плане объектная позиция проявляется в эгоцентризме – непонимании другого, отсутствии попыток увидеть ситуацию его глазами, в упрощенном, одностороннем видении своего партнера, в использовании стереотипных представлений, расхожих суждений о нем. В операциональном плане – это опора на однонаправленность воздействия, его монологичность с использованием стандартных, привычных, автоматических приемов.

Второй полюс – субъектный – конституирует отношение к партнеру как к ценности. Моральный аспект этого отношения состоит в признании самоценности

другого человека как свободного, ответственного, имеющего право быть таким, каков он есть, и желать того, чего он желает. В мотивационном плане установка на ценность другого конкретизируется в стремлении к сотрудничеству, установлению равноправных, партнерских взаимоотношений и совместному решению возникающих проблем. В когнитивном плане – в готовности понять другого, умении децентрироваться, видеть человека во всей его многообразности, уникальности и изменчивости. Операциональный план характеризуется установкой на диалог и сотрудничество.

Е.Л. Доенко совершенно справедливо отмечает, что «большинство случаев взаимодействия людей между собой не находятся ни на одном из описанных полюсов. В чистом виде объектное отношение проявляется нечасто, поскольку, во-первых, вызывает моральное осуждение со стороны окружающих и, во-вторых, часто технологически невыполнимо, поскольку приходится считаться с сопротивлением адресата воздействия, отстаивающего свое право на субъектность» [4. С. 101]. Редко встречаются и высшие формы общения, поскольку необходимым условием таких контактов является взаимная установка обоих партнеров на реализацию именно этой формы взаимодействия, что происходит не так уж и часто. Исходя из этого, скорее можно говорить о субъект-объектной и субъект-субъектной формах не как о единственно возможных, а скорее как о крайних полюсах на шкале человеческих отношений, которые располагаются вдоль ценностной оси «отношение к другому как к средству – отношение к другому как к ценности». В промежутке между этими полюсами обнаруживается ряд переходных форм. Разные авторы выделяют разные промежуточные формы взаимодействия. Е.Л. Доенко [Там же] выстраивает их в единую шкалу взаимоотношений.

1. Доминирование (давление, императивное воздействие)<sup>1</sup>. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Открытое, без маскировки, императивное воздействие – от насилия, подавления, господства до навязывания, внушения, приказа – с использованием грубого простого принуждения.

2. Манипуляция (скрытые трансакции). Отношение к партнеру как к «вещи особого рода» – тенденция к игнорированию его интересов и намерений. При манипуляции происходит скрытое воздействие на партнера с опорой на психические автоматизмы и стереотипы. Позиция партнера учитывается настолько, насколько она может быть использована манипулятором в собственных целях. В этом случае давление на партнера не прямое, а более сложное, опосредованное, с оглядкой на производимое впечатление. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек [1, 4, 10].

<sup>1</sup> В скобках даны другие названия того или иного типа взаимодействия, которые можно встретить в литературе.

3. Соперничество (конкуренция, «рефлексивная игра»). Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится уже не только считаться, но которой приходится и опасаться. Позиция соперничества характеризуется стремлением переиграть партнера-соперника, «вырвать» одностороннее преимущество [10].

4. Партнерство (правовое общение, кооперация). Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким, каков он есть. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия [10].

5. Содружество (конгруэнтное, эмпатическое взаимодействие). Отношение к другому как к самооценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей [10].

Прежде чем перейти к анализу изложенных выше моделей, хотелось бы рассмотреть еще одну типологию, предложенную в коммуникативном подходе В.И. Кабрина. Автор выдвигает гипотезу о коммуникативной природе личности, в развитии которой коммуникация играет роль «универсального интегрирующего процесса» [5. С. 7]. Следует отметить, что в этой концепции понятия «коммуникация», «коммуникативность», «коммуникабельность» значительно расширены по сравнению с теми же понятиями в традиционной западной и отечественной психологии. Так, под коммуникацией автор понимает «универсальный информационно-энергетический смысло-творческий процесс» [Там же. С. 31]. «Коммуникативность как интегральная характеристика личности имеет значительно большую глубину и радиус действия, нежели принято думать: в нее может включаться генетический опыт прошлых поколений и жизней, ключ к которому в обычных условиях чаще всего недоступен» [Там же. С. 8]. «Важно, что в феномене и понятии коммуникации главное – это передача информации, имеющей жизненный смысл» [Там же. С. 7].

В.И. Кабрин выделяет четыре основные формы общения, каждой из которых соответствует определенный уровень развития личности [Там же].

1. Интракоммуникация (контакт) – силовое, спонтанное, импульсивное, т.е. неадаптивное и закрытое, замкнутое внутри себя общение.

2. Экстракоммуникация – (беседа) ситуативное, адаптивное, ориентирующееся на внешнее окружение и обстоятельства общение.

3. Интеркоммуникация (дискуссия) – партнерское, взаимное, паритетное общение.

4. Транскомуникация (отношения: дружба, любовь) – преобразующее, воодушевляющее, вдохновляющее, позитивно и негативно потрясающее общение.

Если теперь проанализировать представленные выше модели общения и взаимодействия, то, во-первых, можно увидеть, что эти схемы являются частично взаимопересекающимися, частично взаимодополняющими друг друга (табл. 1).

Во-вторых, во всех моделях явно или неявно присутствует иерархический, оценочный признак. Более высокий уровень коммуникации считается более благоприятным, более эффективным, «более истинным». Однако, соглашаясь принципиально с этим положением, практически все авторы в качестве меры эффективности указывают не столько на обязательную реализацию высших форм взаимодействия во всех случаях жизни, сколько на соответствие, адекватность той или иной формы общения целям, задачам, коммуникативной ситуации и коммуникативной позиции партнера.

Так, Г.А. Ковалев [6] указывает, что даже стратегия доминирования может быть адекватной и наиболее эффективной, если субъект находится в экстремальной ситуации. Э. Берн [1] наряду с играми, имеющими для личности отрицательное значение, выделяет так называемые «хорошие» игры. Л.А. Петровская [9] отмечает, что даже такая безусловно положительная позиция, как позиция равенства, может вызвать неудовлетворенность, если эта позиция неизменна во всех случаях взаимодействия (например, в отношениях между дочерью и матерью). Е.Л. Доценко [4] говорит о невозможности вовсе обойтись без манипуляции (традиционно относимой к «плохому» общению) в сферах управления, образования, психотерапии. Адекватным в этом случае, считает автор, является решение, когда манипуляция не превышает тот уровень, который диктуется спецификой конкретной задачи (производственной, образовательной, психотерапевтической). Таким образом, исходя из представлений большинства исследователей, в качестве меры эффективности выступает адекватность, соответствие. «В целом ком-

Таблица 1

Уровневые модели общения и взаимодействия

Интерсубъектный подход (А.У. Хараш)	Коммуникативный подход (В.И. Кабрин)	Трансактный анализ (Э. Берн)	Шкала взаимодействия (Е.Л. Доценко)
Субъект-субъектное общение	Транскомуникация	Интимное общение	Содружество
	Интеркоммуникация	Близость Деятельность	Партнерство
Субъект-объектное общение	Экстракоммуникация	Ритуалы Времяпрепровождение	–
	Интракоммуникация	Игры	Соперничество Манипуляция Доминирование

петентность в общении обычно связана с овладением не какой-либо одной позицией, а с адекватным приобретением к их спектру... Гибкость в адекватной смене психологических позиций – один из существенных показателей компетентного зрелого общения» [9. С. 106].

Второе, что необходимо сделать, обсуждая различные шкалы общения и взаимодействия, это попытаться выделить некий инвариант, основные, существенные признаки, которые могут служить основанием для дифференциации уровней общения. С нашей точки зрения, можно обнаружить четыре таких признака, которые являются необходимыми и достаточными для описания всех форм общения и взаимодействия: 1) равенство–неравенство коммуникативных позиций; 2) закрытость–открытость партнеров по общению; 3) центрация–конгруэнтность; 4) общая направленность коммуникации на сохранение или развитие. Главным, системообразующим из перечисленных критериев является последний – направленность коммуникации на сохранение или развитие, именно из него вытекают все остальные характеристики.

И наконец, последнее. Теоретический анализ описанных выше моделей общения и взаимодействия показывает, что каждая из них базируется на основаниях различного уровня обобщения, именно поэтому эти модели не являются взаимоисключающими. Попытаемся теперь предложить интегральную уровневую модель коммуникативного взаимодействия. Для этого необходимо разделить: а) собственно уровни общения; б) виды (формы) коммуникации; в) коммуникативные стратегии; г) коммуникативные паттерны (табл. 2).

Субъект-объектное общение реализуется в таких видах (формах) общения, как интра- и экстракоммуникация,

субъект-субъектное общение – в интер- и транскомуникативной формах. В свою очередь, каждая из форм взаимодействия осуществляется при помощи той или иной коммуникативной стратегии, под которой понимается такой способ коммуникативного поведения в конкретной ситуации взаимодействия, в результате которого субъект решает определенную жизненно значимую для него проблему: сохранения или развития. Сочетания коммуникативных стратегий в реальном взаимодействии образуют кооперативные (комплиментарные) или конкурентные (симметричные) паттерны общения.

При переходе от коммуникативных стратегий низших уровней к стратегиям высших происходит трансформация коммуникативных позиций партнеров: от закрытости, неравенства, эгоцентризма к открытости, равенству, конгруэнтности. Так, коммуникативные стратегии ухода, подчинения, доминирования характеризуются крайне выраженной эгоцентрической установкой субъекта общения, закрытостью коммуникативной позиции. Стратегия доминирования (давления) ставит общающихся в принципиально неравные отношения. Дополнительными (комплиментарными) к ней являются позиции: подчинение на основе подавления собственных негативных эмоций, стратегия ухода и подчинение субъективно признаваемому авторитету. Позиции ухода и подчинения на основе подавления собственных негативных чувств, при сохранении видимости согласия между партнерами, являются потенциально, внутренне и внешне, конфликтными. Позиция подавления характеризуется тем, что партнер вынужденно должен пренебрегать своими интересами, подавлять возникающие негативные эмоции, мириться с происходящим, оправ-

Таблица 2

Уровни общения и основные коммуникативные стратегии

Уровни общения	Виды (формы) общения	Коммуникативные стратегии	Паттерны общения		
			кооперативные	конкурентные	
Субъект-субъектное (S-S) общение	Транскомуникация	Конгруэнтная	–	–	
	Промежуточная форма	Содружество	Объединение для достижения совпадающих целей	–	
	Интеркоммуникация	Партнерская	Сотрудничество на основе согласования интересов и намерений	–	
	Промежуточная форма	Деловая	Сотрудничество на основе одинакового понимания задачи	Соперничество на основе неодинакового понимания задачи	
Субъект-объектное (S-O) общение	Экстракоммуникация	Формально-ролевая	Кооперация на основе четко обозначенных норм, статусов, обязанностей	Соперничество на основе разного понимания норм и правил	
	Промежуточная форма	Компромиссная	Компромисс	Компромисс	
	Интракоммуникация	Манипуляция	Манипуляция – подчинение манипуляции (обман)	Манипуляция – манипуляция (рефлексивная игра)	
			Доминирование	1. Доминирование – подчинение на основе признаваемого авторитета	1. Подчинение – подчинение
			Подчинение	2. Доминирование – подчинение на основе подавления собственных негативных чувств	2. Доминирование – доминирование (соперничество)
Уход	3. Доминирование – уход				

дывая себя тем, что надо сохранять хорошие отношения, душевное равновесие, работу, брак и т.д. В этой позиции человек, чтобы оправдать свое унижительное положение, часто прибегает к самообвинению. корит себя за излишнюю раздражительность, обидчивость и т.п. Понятно, что эта ситуация опасна для личностного здоровья человека и чревата тем, что внутренний конфликт трансформируется во внешний. Позиция ухода может характеризоваться отказом от общения, в случае невозможности этого – отказом от «дружеских» и переходом на «чисто деловые отношения» [6, 7 и др.].

В интракоммуникативном взаимодействии единственная позиция, которая и внутренне, и внешне является бесконфликтной по отношению к коммуникативной стратегии доминирования, – это позиция подчинения авторитету, так как в этом случае за партнером признается право вести себя таким образом в силу его авторитетности, компетентности, статуса и т.п.

В манипулятивной стратегии субъект общения, сохраняя личностный эгоцентризм, вынужден уже «когнитивно» децентрироваться, чтобы «правильно» найти ту мишень в психологической структуре партнера, действуя на которую, манипулятор может достичь своих целей. Что касается параметров открытость–закрытость и равенство–неравенство, то даже если субъект манипуляции намеренно открывает свою позицию, подчеркивает равенство партнеров, говорит, что единственная его цель – это благо партнера (манипулятивная децентрация), однако истинная цель такого воздействия остается принципиально скрытой для собеседника. Важно отметить, что интракоммуникативное взаимодействие всегда строится по типу «выиграл–проиграл», т.е., если один из партнеров выигрывает, то другой – обязательно проигрывает. Это соотношение, как это ни выглядит парадоксальным, сохраняется и в случае реализации компромиссной стратегии. В компромиссном общении позиции партнеров выравниваются, в результате проигрывают оба, только проигрыш делится на двоих.

В формальном-ролевом общении личность включается в коммуникацию своей персоной, и взаимодействие происходит на уровне формального следования нормам и ролевым предписаниям. Равенство или неравенство, открытость или закрытость коммуникативных позиций партнеров зависят от того формально-ролевого статуса, который занимают партнеры по отношению друг к другу. В случае возникновения конфликтов в такого рода взаимодействии партнеры могут апеллировать к формально-ролевым предписаниям, оформленным документально (например, различные кодексы, уставы, должностные инструкции), или же – к «неписаным правилам», принятым в той или иной группе<sup>1</sup>. Понятно, что такой вид общения чаще всего встречается в производ-

ственной сфере субъекта, однако иногда по этому же типу может строиться и супружеское или родительско-детское взаимодействие. Интересно, что существуют многочисленные внешне неформальные паттерны взаимодействия, в основе которых, при ближайшем рассмотрении, лежат достаточно жесткие нормы и правила. Одним из примеров такого общения является светское общение. Феноменологически оно выглядит как общение равное и децентрированное, однако истинной целью такой коммуникации является сохранение социального статуса, которое в крайнем варианте звучит так: «против кого мы будем дружить», личностный эгоцентризм превращается в групповой эгоцентризм. Анализируя онтологические основы экстракоммуникативного взаимодействия, можно отметить, что помимо индивидуальных целей сохранения (таких, как защита от эксплуатации, сохранение социального статуса и т.п.), этот вид взаимодействия обеспечивает возможность сохранения и функционирования любой социальной группы как субъекта деятельности.

Переход к высшим формам коммуникации осуществляется через деловую и партнерскую стратегии. В этих формах взаимодействия происходит дальнейшее открывание позиций партнеров, выравнивание, децентрация. И деловое, и партнерское общение характеризуются равенством и открытостью, однако по параметру «центрация» эти стратегии различаются тем, что в деловом общении партнеры центрированы на задаче, а в партнерском общении-взаимодействии – на интересах и ценностях друг друга. Что касается критерия сохранения–развитие, то эти уровни уже дают возможность для личностного развития партнеров по общению, однако можно сказать, что такое развитие есть личное дело каждого, оно ограничено теми индивидуальными возможностями, целями и задачами, которые ставит перед собой каждый из партнеров.

Высшие формы общения реализуются при помощи стратегии сотрудничества и конгруэнтной стратегии. Конечно же, любое межличностное взаимодействие реализуется в диалоге, однако сущность диалога в разных видах коммуникации принципиально различается. Можно выделить, по крайней мере, три основные формы диалога: «эгоцентрический», формально-ролевой, межличностный. «Эгоцентрический» диалог характеризуется сохранением лишь видимого паттерна диалога как поочередного говорения, однако фактически может отсутствовать поочередное слушание. В этом случае имеет место скорее обмен монологическими высказываниями, односторонняя декларация своей позиции, мнения, требования, решения и т.д. без соотнесения с позицией, мнением, решением партнера. Такая форма диалога реализуется в интракоммуникативном взаимодействии. «Эгоцентрическая доминанта формирует восприятие другого по типу «двойника»: вместо собеседника человек видит свою проекцию» [12. С. 196], «говорит и бредит сам с собой» [11. С. 335].

<sup>1</sup> Одно из таких «неписаных правил» сформулировано в известной, хотя и несколько циничной формуле: «Ты начальник – я дурак, я начальник – ты дурак».

В формально-ролевом диалоге различные понимания развиваются уже собеседниками, которые не только говорят, но и слушают друг друга. Однако целью такого и говорения, и слушания является соотнесение и подведение своей позиции и позиции партнера к нормативно установленным позициям и точкам зрения.

И наконец, только межличностный диалог можно назвать настоящим диалогом, поскольку он есть обязательное сочетание внутреннего и внешнего диалога. В этом виде диалога партнеры не только говорят, не только слушают, но и слышат друг друга. Позиция собеседника оказывается не только понятной, но и эмпатически принятой, а значит, включенной во внутреннюю структуру. Внешний диалог «перетекает» во внутренний, и наоборот. Именно такая форма общения характеризует высшие уровни общения. «Диалог есть свободное общение свободных людей, коммуникативная... форма существования свободы» [З. С. 203]. С.Л. Братченко [Там же] выделяет в качестве основных атрибутов межличностного диалога следующие: свобода собеседников, их равноправие (взаимное признание свободы), личностный контакт между ними на основе сопереживания и взаимопонимания. Собеседники в диалоге свободны от внешних, внеличностных целей, прагматических интересов, задач убеждения, пе-

реубеждения и т.д. Межличностный диалог вообще не имеет никакой конечной цели, хотя это не значит, что решение «внешних» задач из диалога исключается, это значит, что решение этих задач является побочным, неглавным, хотя часто и обязательным результатом реального общения. Это общение центрировано на процессе, а не на результате [26. С. 206], и является принципиально развивающимся, т.е. общение неизбежно становится механизмом психологического развития человека – личностного, нравственного, интеллектуального и т.д.

Мы уже упоминали о том, что этот уровень взаимодействия объективируется в отношениях дружбы и любви, в этих отношениях возникает такая общность между партнерами, которую можно охарактеризовать как пересечение или даже интеграцию отдельных Я в некое единство. В этом случае становится бессмысленным использование для анализа этого уровня критериев равенство–неравенство, открытость–закрытость, эгоцентризм–децентрация. На этом уровне субъект-объектная парадигма становится неадекватной и требуется переход в гуманистическую, экзистенциальную парадигму с ее специфическим тезаурусом: проживание, со-бытие, конгруэнтность, эмпатия, аутентичность, любовь, свобода, творчество, ответственность и т.д.

#### Литература

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988. 399 с.
2. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия. СПб., 1994. 224 с.
3. Братченко С.Л. Межличностный диалог и его основные атрибуты // Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии. М., 1997. С. 201–222.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. 344 с.
5. Кабрин В.И. Транскоммуникация и личностное развитие. Томск, 1992. 256 с.
6. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. 1987, № 3. С. 41–49.
7. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый: как разрешать конфликты. М., 1992. 216 с.
8. Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1989. 216 с.
9. Петровская Л.А. Развитие компетентного общения как одно из направлений оказания психологической помощи // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994. С. 103–114.
10. Сагатовский В.Н. Социальное проектирование (к основам теории) // Прикладная этика и управление нравственным воспитанием. Томск, 1980. С. 83–89.
11. Ухтомский А.А. Доминанта. М., 1966. 274 с.
12. Флоренская Т.И. Диалог в работе христианского психолога // Начала христианской психологии / Под ред. Б.С. Братуся, В.Л. Воейкова. С.Л. Воробьева и др. М., 1995. С. 194–204.
13. Хараш А.У. Личность, сознание и общение: к обоснованию интересубъектного подхода в исследовании коммуникативных воздействий // Психолого-педагогические проблемы общения. М., 1979.

#### LEVELS OF COMMUNICATION AND THE MAIN COMMUNICATIVE STRATEGIES

O.I. Muraviova (Tomsk)

**Summary.** The article deals with “level” models of communication and interaction, which were suggested in psychology, the author distinguishes invariant features for telling apart levels and types of communication, describes the main communicative strategies and patterns.

**Key words:** levels of communication, types of communication, communicative strategies, communicative patterns.