**Реферат статьи:**

**Бергер Ч. МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ: ТЕОРИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

(Berger Charles R. Interpersonal communication: Theoretical Perspectives, Future Prospect. Journal of communication, September 2005. Vol.55. No3. P.415-447.)

В свете возрастающего интереса к коммуникативным дисциплинам как у профессиональных психологов, так и у недавно появившихся в нашей стране специалистов по коммуникациям, данная статья является важным подспорьем в изучении столь сложного феномена, как межличностная коммуникация. В статье представлен анализ динамики развития теорий межличностной коммуникации. Причем акцент делается именно на коммуникативные теории, а не на теории смежных дисциплин. В статье предлагается общий обзор научных исследований в области межличностной коммуникации за период с 1960 по 2005 год.

Автор статьи подчеркивает значимость теории в исследовании межличностной коммуникации. Теория трактуется не как абстрактное знание, являющееся сферой интересов оторванных от повседневной жизни деятелей науки. Подчеркивается роль теории как организующей системы, без которой любые эмпирические наблюдения будут лишь разрозненными фактами, как фундамента знания и гарантии испытания этих знаний временем. «Data without theory are like babies without parents: their life expectancy is low»[[1]](#footnote-1). Отмечается, что теория не просто собирает добытые факты в некий научный конструкт, а генерирует идеи, позволяет взглянуть на проблему с разных углов зрения. «Thus, it’s better to have theorized and lost than never to have theorized at all» (p. 417).

Автор выделяет шесть основных теоретических направлений внутри исследовательской сферы межличностной коммуникации: теории межличностной адаптации, теории генерирования сообщения (message production theories), теории неопределенности, теории обмана, диалектические теории, теории опосредованного социального взаимодействия (mediated social interaction).

Перед краткой характеристикой каждой из этих теорий необходимо заметить, что автор реферируемой статьи (Charles R. Berger) является маститым ученым в сфере коммуникационных наук, в частности, он может считаться представителем теории неопределенности (Berger, C. R., & Bradac J.J. (1982). Language and social knowledge: Uncertainty in interpersonal relations. London: Edward Arnold). В библиографии к реферируемой статье указана 21 работа Ч.Бергера по этой проблематике.

**Теория межличностной адаптации** была создана на базе ряд теорий, изучавших причины, из-за которых индивиды изменяют свое поведение в коммуникации. *Теория двухэлементного (dyadic effect) эффекта* (Jourard): сильная откровенность при самораскрытии (self-disclosure) одного индивида в интеракции вызывает ответную откровенность другого ее участника. *Теория баланса* (equilibrium, Argyle and Dean), где индивид является полем битвы двух сил: потребности к объединению и необходимости в автономии. Когда одна из этих сил «перевешивает», индивид организует свое поведение таким образом, чтобы восстановить баланс сил. В том же ключе развивалась *теория приспособления речи*, которая позже была дополнена и переименована в *теорию коммуникационного приспособления*. Указаны и другие теории, в которых рассматривается появление взаимности и компенсирующего эффекта в межличностных отношениях (arousal labeling theory, discrepancy arousal theory, cognitive-valence theory et.c.).

В теории межличностной адаптации учитывается несколько оснований: биологическое давление, которое формирует коммуникационные модели так, чтобы индивиды «сцеплялись» (mesh) и показывали интеракционную синхронность; социальное давление, которое обеспечивает поведенческую взаимность; взаимопонимание и проявление компенсирующих эффектов на коммуникационном уровне.

Теория определяет три типа факторов, которые определяют ожидания индивидов от интеракции: Required{R} - фактор потребности, Expectations{E} - фактор ожидания, Desired{D} - фактор желания. Все три фактора объединяются в конструкцию, определяющую позицию индивида, т.е. чего индивид хочет, ждет, к чему стремится. Если эта позиция соответствует тому, как ведет себя партнер в реальной интеракции, то велика вероятность, что взаимность между двумя индивидами возникнет. Если нет, то индивид либо будет двигаться по направлению к поведению партнера, либо будет стремиться «уравнять» отношения, ориентируюсь больше на себя.

**Теории генерирования сообщения** (message production theories) возникли в 60-ых годах XX века: Crockett, Kelly. Одним из основных понятий этого направления была познавательная сложность (cognitive complexity) - cложный набор мысленных построений, позволяющий индивиду распознать неуловимые отличия между людьми и на этой основе повышать эффективность своих сообщений в коммуникации. Важной разновидностью теории генерирования сообщения является теория построения действия (action assemble theory; Greene). Ее фундаментальной единицей является «запись процедур» (procedural record) – хранящаяся в памяти ассоциативная структура, состоящая из узловых пунктов, которые представляют описания действий, последствий, ситуаций. Эти узловые пункты связаны ассоциативными траекториями. В свою очередь, сила этих ассоциативных связей зависит от частоты и новизны, с которой эти связи используются. Теория утверждает, что названные «записи процедур» активируются, чтобы сформировать связанный результат будущего действия. По мнению автора статьи, эта теория представляется весьма перспективной.

Другие теории (Berger) фокусируют свой взгляд на той роли, которую играют разные структуры знания в направлении интеракции. Основной единицей таких теории является memory organization packet (MOP), который организует события в поток дискурса. Эти теории призваны объяснить понимание индивидами действий и дискурсов.

Так же существуют теории (Waldron, Applegate), где внимание сосредоточивается на роли планов и планирования в генерировании сообщений. Их исследования показывают, что шанс достигнуть своих целей в интеракции больше у тех индивидов, которые выстраивают более комплексные, ориентированные далеко в будущее планы (проекты).

Все три названные группы теории представляют собой научную ценность, но они не отвечают на вопрос, как возникают цели индивидов на начальной стадии. Главную задачу в этой области коммуникационного знания сформулировал Диллард: "Ученые, изучающие конструирование целей, должны понять, когда цель формируется в сознании, как они туда попадают, как долго там остаются, и каким механизмам подчиняется их движение"[[2]](#footnote-2). Работа, проделанная в связи с моделью познавательных правил (cognitive rules model) частично пролила свет на эти механизмы (Wilson). Так, эта модель уделила большое внимание связи особенностей интеракционной ситуации и целей ее участников.

Похожая модель была сформулирована, чтобы объяснить построение индивидами просьб (Meyer).

Особый интерес представляет рассмотрение воображаемой интеракции как репетиции и как помощника в формировании целей и задач межличностного общения.

**Теории неопределенности.**  Бергер (Berger) и Калабрис (Calabrese) в 70-ых гг. XX века, основываясь на наблюдениях за начальным этапом общения прежде незнакомых людей, разработали теорию снижения неопределенности, чтобы объяснить повторяющиеся модели начальных этапов интеракции. Они отметили, что количество вербальной и невербальной информации, используемой в интеракции взаимно связано с неопределенностью, а неопределенность, в свою очередь, связана с такими условиями, как откровенность самораскрытия, внимание и стремление к получению информации. Эта теория позднее была подвергнута критике, но создала благодатную почву для дальнейшего изучения теории межличностной неопределенности.

В последнее десятилетие большой интерес представляет собой теория управления неопределенностью (uncertainty management theory; Brashers). Одним из ее интереснейших выводов является то, что некоторые индивиды сознательно стараются увеличить неопределенность при особых обстоятельствах: в случае, например, возможного серьезного заболевания.

**Теории обмана.** В настоящее времяне вызывает сомнений тот факт, что обман используется индивидами во время общения часто и эффективно. Современные исследования показали, что индивиды не сильны в распознавании лжи, более того, ни один из невербальных знаков (движения глаз, паузы в речи и т.д.) не может быть принят как абсолютно точный индикатор обмана. Комплекс исследований, посвященных этой проблеме, собрал значительное количество эмпирических данных, но не вылился в большую теоретическую активность. Здесь можно рассмотреть две теории: теорию манипулирования информацией (McCornack) и теорию межличностного обмана (Buller &Burgeon). Первая считает ложными сообщениями такие, которые отклоняются от базовых тезисов, положенных в основу разговора. В этом случае, информацией можно манипулировать по таким параметрам, как качество, количество, стиль и важность. Вторая теория фокусируется на проблеме намеренного обмана, особенно на чувстве опасения у обманщика и чувстве недоверия у обманываемого. Ожидания, цели, намерения, знания, степень близости собеседников и контекст коммуникации - вот те факторы, которые определяют, насколько сильно будет опасение обманщика и недоверие обманываемого.

Обе теории вызывают серьезную критику, поскольку не являются теориями в строгом смысле. Они, скорее, представляют собой набор слабо связанных постулатов, причем иногда весьма расплывчатых. Таким образом, существует как определенная перспектива в развитии данной области, так и насущная потребность в повышении качества ее теоретизации.

**Диалектические теории.** Непосредственно коммуникативных теорий в этом направлении две: теория диалектических отношений (relational dialectics theory; Baxter & Montgomery) и теория управления частной жизнью (privacy management theory; Petronio). Теория диалектических отношений, опираясь на диалектический подход Бахтина, постулирует, что интеракция является индетерминированным процессом благодаря противоречиям, которые неизбежно возникают как внутри самих индивидов, так и между ними, процессом, в котором «я» каждого из его участников находится в постоянном движении. Теория управления частной жизнью обращается к противоречиям, вызываемым необходимостью в самораскрытии и сохранении своей частной жизни в неприкосновенности. Особый интерес представляют правила, которые определяют, кому открыт доступ к личной жизни индивида; они представляют собой сложнейший комплекс культурных, мотивационных, контекстуальных, половых и др. критериев.

**Теории опосредованного социального взаимодействия.** Современные исследования в основном изучают межличностные отношения, где посредником является компьютер. Наряду с такими направлениями, где изучаются многочисленные негативные последствия коммуникации посредством компьютера (Griffiths, Kraut), особый интерес представляет направление, изучающее особенности интеракции посредством компьютера (Walther). Главный вопрос этого течения: как отсутствие невербальных сигналов в интеракции посредством компьютера влияет на результат взаимодействия. Последние наблюдения Вольтера показывают, что коммуникация посредством компьютера (computer mediated communication – CMC) представляет собой скорее информационно, чем эмоционально ориентированную интеракцию. Также большой интерес представляет теория социальной идентификации: СМС пространство деиндивидуализирует людей в него включенных, чем усиливает самоидентификацию и демаркацию разных групп, находящихся в нем. Но верно ли положение этой теории для двух индивидов, находящихся в СМС интеракции, например друзей или влюбленных?

***Перспективные направления теории межличностного взаимодействия:***

**Воспроизводство в социальной интеракции** изучается на примере языковых стереотипов, которые помогают индивидам утверждать свою независимость/ принадлежность к какой-либо группе, показывать свое место в социальной иерархии и выполняют другие функции. Также интересна рол рутинной интеракции в межличностных отношениях: конституирует ли она их или медленно подтачивает, насколько она вездесуща и возможно ли без нее определить новизну?

**Эмоции в социальной интеракции.** Это направление менее всего теоретизировано, и поэтому представляет большой интерес для исследователей. В его контексте интересным представляется изучение сильных эмоций на публике и в межличностном общении, носящем недолгий, случайный характер (плач звонящего в 911, приступы ярости у людей во время сильного трафика).

Еще одним неразработанным направлением является **теория получения сообщения и теория интерпретации сообщения.**

**Теория компетентности социального взаимодействия** (social interaction competence) интересует ученых уже долгое время, причем это пример теории, которая как никакая иная востребована обществом, однако и ее теоретическая база оставляет желать лучшего.

Одной из самых перспективных считается уже упомянутая **теория опосредованного социального взаимодействия.** В ее поле зрение входит и такая проблема, как потеря индивидами контакта с реальным миром, информацией, исходящей непосредственно из него, из-за распространения посредников (медиа), которые представляют ее уже обработанной. Столь же интересной является вопрос, как изменяется природа неопосредованной интеракции в связи с появление СМС, как вообще изменяется повседневная жизнь человека в связи с СМС, способна ли она вытеснить предшествовавшие виды коммуникации.

В статье Ч.Бергера дан обзор основных направлений в изучении межличностной коммуникации, обозначены существующие пробелы в теоретической базе многих направлений, но не показаны причину этих пробелов. Автор статьи отмечает, если мы заглянем в основание проблем, то увидим, что сегодняшняя теория коммуникации, вообще, и теория межличностных отношений, в частности, стоят на распутье: за лидерство в будущем конкурируют два подхода: гуманистический и научный[[3]](#footnote-3). Будут ли способны они к интеграции, какой из них перевесит и определит будущую картину коммуникативной теории? В контексте этой проблемы интересным представляется вопрос, как должна быть организована теория коммуникативного знания, каким критериям должна отвечать? Ч.Бергер на эти вопросы пока не дает ответа.[[4]](#footnote-4)

Итак, можно заключить, что современные направления в исследовании межличностной коммуникации являются весьма перспективными как для теоретиков, так и для практиков: много развитых, но не подкрепленных теорией направлений, многие направления представляют большой интерес и для самих исследователей, и для широкой публики.

Реферат подготовил

Михаил Бланк, Российский государственный гуманитарный университет.

1. Gigerenzer G. Adaptive thinking: Rationality in the real world. 2000. p.296 [↑](#footnote-ref-1)
2. Dillard, J. P. (1997). Explicating the goal construct: tools for theorists. In J.O. Greene (Ed.), Message production: advances in communication theory. p.51 [↑](#footnote-ref-2)
3. Подробнее см. http://www.ic.arizona.edu/~comm300/mary/general/perspectives.html [↑](#footnote-ref-3)
4. Для сранения см. http://www.ic.arizona.edu/~comm300/mary/general/criteria.html [↑](#footnote-ref-4)