

## Нарушение этических норм межличностного взаимодействия: феномен "нечестной игры"

Одна из характерных черт современной гуманитарной науки - интерес к проблемам человеческого общения, диалога, взаимопонимания. Однако поскольку этот интерес в немалой степени усиливался чисто практическими задачами повышения эффективности взаимодействия людей в различных сферах их деятельности и повседневного общения, соответствующие разработки приобретали нередко откровенно прагматический оттенок. В какой-то мере, вероятно, этому способствовала и экспансия практической психологии, в частности работ, связанных с развитием коммуникативной компетентности, акцентирующих технологические аспекты успешного взаимодействия, ориентированного на достижение поставленных целей. Критерии эффективности общения становятся решающим показателем в его оценке. При этом этические компоненты общения часто выпадают из поля зрения исследователей "за ненадобностью". Вместе с тем они присутствуют в любом акте общения, явно или неявно представленные в виде отношения к другому человеку, участнику взаимодействия. Именно этический компонент фактически становится решающим в различении диалогического и манипулятивного общения, которое во многих случаях позволяет одинаково успешно достичь инструментальных целей. Поэтому, пройдя этап увлечения "техниками эффективного взаимодействия", мы должны вернуться к собственно этическим измерениям общения.

"Честная игра" (fair play) и "нечестная игра" - это метафоры, которые имеют очевидный этический компонент и используются для характеристики поведения людей в особых ситуациях - в условиях противоречивого взаимодействия, соперничества, конкуренции, соревнования - там, где есть "игра".

Правила честной игры содержат принципы "правильного" с этической точки зрения поведения, приемлемые групповые или общественные нормы взаимодействия в ситуациях достижения своих целей. Принципам правильного поведения уделяют внимание разнообразные этические учения. Наиболее известные из этих принципов, такие, как "золотое правило" этики или категорический императив Канта, в силу своей широкой известности стали элементами обыденного знания.

Гораздо менее изучены образцы, или нормы, "неправильного" поведения, хотя неправильное, отклоняющееся от нормы поведение также имеет свой нормативный образец. Ю. Лотман, анализируя психологические основы бытового поведения, указывает: "Возникают правила для нарушений правил и аномалии, необходимые для норм... При этом различные типы культуры будут диктовать субъективную ориенти-

рованность на норму (высоко оценивается "правильное" поведение, жизнь "по обычаю", "как у людей", "по уставу" и пр.) или же ее нарушения (стремление к оригинальности, необычности, чудачеству, юродству, обесцениванию нормы амбивалентным соединением крайностей)" [1, с. 26]. Неправильное поведение также подчиняется определенным законам социального взаимодействия, или, как пишет Лотман, неправильное, нарушающее нормы данной общественной группы поведение отнюдь не случайно. Не случайно оно и для индивида, поскольку за частными, отдельными действиями или стратегиями поведения стоят индивидуальные, парадигмальные представления относительно данного класса ситуаций. Любопытен подмеченный М. Оссовской факт: обсуждая проблему личностного образца, она обращает внимание на отсутствие термина для обозначения "антиобразца"; по ее мнению, "пробел в терминологии свидетельствует о недостаточном внимании к самой проблеме" [2, с. 30].

Возможно, именно очевидная этическая окраска проблематики нечестной игры препятствует ее научному исследованию. Характерно, что специалисты, обращающиеся к изучению подобных проблем, нередко считают нужным давать особые пояснения относительно своего интереса к подобным аспектам социального взаимодействия. Вот как это делает, например, Т. Котарбинский, которого как праксеолога интересовали различные формы и приемы эффективной деятельности и который посвятил специальную работу технике "борьбы": "Мы намерены собрать обоснованные практикой приемы из области техники борьбы. Но это отнюдь не означает, что мы сами можем рекомендовать все эти приемы... Знакомство же с такими приемами полезно хотя бы для того, чтобы воспрепятствовать тому, кто пожелал бы прибегнуть ко всем этим приемам с целью застигнуть нас врасплох и одержать победу" [3, с. 207].

Откуда возникает эта необходимость специальных объяснений по поводу предмета изучения? Пожалуй, наиболее прямо об этом пишет американский лингвист Д. Болинджер: "...что будет, если достаточно многие из числа наших коллег обратятся к изучению истины и лжи? Ученые берутся за опасное дело, принимаясь за разработку инструментов, могущих быть использованными во вред. Пролить свет на механизмы макиавеллизма - это, быть может, означает помочь становлению будущих Макиавелли" [4, с. 39]. Правда, он сам тут же дает на этот вопрос достаточно определенный ответ: "Я, однако, сомневаюсь, что мы смогли бы научить нынешних Макиавелли чему-то такому, чего они не знают. Мы имеем дело с игрой, в которой те, кто играют против нас, гораздо меньше нуждаются в каких-либо уроках, чем их жертвы" [4].

Болинджера волнует проблема использования полученного знания, которая возникает при изучении механизмов власти и манипулирования одних людей другими. Понятно, однако, что, только постигая законы негативного взаимодействия, мы сможем прийти к относительно полным заключениям в отношении законов позитивного взаимодействия. Описания и исследования в этой области могли бы дать гораздо больше практике обучения людей эффективному взаимодействию, чем перечни положительных качеств и требований к общению. Они могли бы дать возможность познакомиться с наиболее типичными ошибками и просчетами, которые происходят во взаимодействии из-за неполного осознания людьми характера их действий, а также их последствий. Тем самым знакомство с принципами нечестной игры позволит нам гораздо лучше понять, что такое честная игра. (Любопытно, что в известной статье 1950 года Дж. Бернад в качестве одного из объяснений малой изученности конфликта приводит аналогичное соображение о том, что тот, кто изучает конфликт, невольно защищает или одобряет его [5, с. 11].)

Описание принципов, приемов, тактики нечестной игры не может быть дано через инверсию этических принципов, так как существуют особые правила, техника, приемы такого рода взаимодействия.

Имеющиеся в этой области работы с некоторой долей упрощения можно разделить на две основные группы - те, в которых обозначенная нами проблема нарушения этических норм ради достижения своих целей обсуждается в рамках вербального взаимодействия партнеров - ведения споров, диспутов, дискуссий и т.д.; другая воз-

возможность анализа той же проблемы - в описании и обсуждении действий партнеров, используемых приемов, "техник" поведения и т.д.

Один из наиболее ранних и ярких примеров работ первого рода - это труд Аристотеля "О софистических опровержениях" [6], описывающий самые разнообразные приемы достижения своих целей в споре. Аристотель особо выделяет эристические умозаключения, кажущиеся правдоподобными, но на самом деле таковыми не являющиеся. Благодаря этому его имя упоминается в связи с эристикой, которая представляет собой "искусство спорить, притом спорить так, чтобы остаться правым" [7, с. 618, 619]. Это определение принадлежит уже другому автору, имя которого, в свою очередь, прочно связано с "эристической диалектикой", - А. Шопенгауэру.

Предлагая четко различать "изыскание объективной истины" и "искусство оставаться правым", Шопенгауэр именно последнее делает предметом своего анализа: "Научная диалектика в нашем смысле слова имеет поэтому главным своим задачей - собрать эти нечестные уловки, применяемые в спорах, и проанализировать их для того, чтобы при серьезном споре тотчас же можно было заменить и уничтожить их. Именно поэтому она сознательно должна избрать своей конечной целью лишь умение оставаться правым, а не объективную истинность" [7, с. 624]. Шопенгауэр остается верным избранному им объекту исследования: вся его работа посвящена соответствующим уловкам (он сам использует этот термин), имеющим по преимуществу логический характер, но не пренебрегающим и психологическими возможностями воздействия на партнера (вплоть до задевания его личности).

В рамках тех же традиций обсуждения искусства спора выполнена работа С. Поварина "Спор. О теории и практике спора", впервые опубликованная в 1918 году и выдержавшая несколько новых изданий. Особый интерес для нас в контексте обсуждаемой темы имеет вторая часть его работы, названная автором "Уловки в споре", а еще конкретнее - те уловки, которые он именует непозволительными. К ним Поварин относит уловки *механические*, направленные на прекращение невыгодного спора; *психологические*, имеющие своей целью "вывести нас из равновесия, ослабить и расстроить работу нашей мысли" [8, с. 63], для чего используются "грубые выходки", "отвлечение внимания", "внушение" и др.; наконец, следующая категория обсуждаемых автором уловок - это *софизмы*. Поскольку работа все же принадлежит перу логика, именно софизмам уделяется больше внимания и этот раздел более детально разработан автором.

Справедливости ради следует отметить, что практика взаимодействия в противоречивых ситуациях - соревнованиях, конфликтах, спорах, диспутах - формировала и конструктивные традиции деятельности. Так, например, возникает специфический принцип негативного сотрудничества. "Этот принцип борьбы при соблюдении определенных норм и правил, принцип честного соревнования, достойного ведения дискуссий, диалогического спора, предполагающего уважение к оппоненту. Соблюдение этого принципа предполагает спор, но не личную ссору, борьбу по правилам, но не грубую агрессивность, соревнование, но не бесстыдную конкуренцию, уважение человеческого достоинства оппонента или противостоящей коалиции и отрицание всякого антигуманизма в диалогическом взаимодействии" [9, с. 261, 262].

Традиции классиков в этой области (Аристотеля, Шопенгауэра, Поварина) продолжены современными исследователями [10-12]. Наиболее фундаментальной из известных нам в этой области работ является монография Ф. ван Еемерена и Р. Гроотендорста "Аргументация, коммуникация и ошибки" [13], описывающая в рамках развиваемого авторами прагматическо-диалектического подхода правила вербальной коммуникации и ошибки, возникающие как следствие нарушения этих правил. По их мнению, Общий Принцип Коммуникации строится на постулатах: "Будь ясным", "Будь честным", "Будь эффективным" и "Будь точен" [13, с. 50-53]. Из этих основных постулатов выводится ряд правил, нарушение которых имеют в том числе и этический характер. Например, правило 1 - "Стороны не должны препятствовать друг другу высказывать точки зрения или подвергать сомнению точки зрения" - может быть

нарушено оказанием давления на оппонента, воздействием на его чувства, нападками на его личность и др. Всего авторами сформулировано 10 правил дискуссии, а также описаны типичные ошибки, возникающие в связи с их нарушениями.

Обратимся к обсуждению интересующих нас аспектов межличностного взаимодействия - к описанию тех же нарушений этических норм этого взаимодействия, но уже на уровне собственно действия, поведения партнеров или одного из них.

Родоначальником идей в данной сфере нередко считают Н. Макиавелли, заслуги которого подтверждены существованием специального понятия "макиавеллизм", означающего пренебрежение нормами морали ради достижения своих целей, а также разработкой в психологии на основе обозначаемого этим термином явления "шкалы макиавеллизма".

Из исследований на эту тему мы хотели бы прежде всего остановиться на уже упоминавшейся работе Котарбинского. Он является одним из немногих исследователей, кому принадлежит попытка анализа того, что, по выражению автора, именуется "негативным взаимодействием". Наряду с этим он использует термины "негативная кооперация" или "борьба", под которой понимается "любое действие с участием хотя бы двух субъектов (исходя из предпосылки, что и коллектив может быть субъектом), где по крайней мере один из субъектов препятствует другому" [3, с. 206]. Этим понятием автор объединяет самые разнообразные виды деятельности - вооруженные действия и соревнование, спорт и интеллектуальное соперничество (споры) и даже интриги, шантаж и др.; по мнению Котарбинского, общее во всех этих видах деятельности, позволяющее объединить их единым термином "борьба", - то, что "люди нарочно затрудняют друг другу достижение целей, усиливая давление принудительных ситуаций, критических положений, ситуаций с единственным выходом..." [3, с. 224].

Довольно подробно автор обсуждает разнообразные методы и приемы борьбы. Главная идея, которая лежит в их основе, - "создавая трудности противнику". При этом стороны используют разные приемы, цель которых "или победить, или сорвать возможность успешного противодействия со стороны противника, или хотя бы, не одержав победы, не дать победить и противнику" [3, с. 207]. Какие конкретные приемы имеет в виду Котарбинский? Создание условий свободы маневра для себя и максимальное ограничение свободы противника, противодействие концентрации сил противника, их расчленение, использование "метода затяжки" и "метода угроз", приемов "захвата врасплох" и "заманивания в ловушку".

Совершенно очевидно, что обсуждаемые Котарбинским проблемы борьбы имеют непосредственное отношение к обсуждаемому нами вопросу этических аспектов конфликтного взаимодействия (например, среди прочих Котарбинский приводит такие приемы борьбы, как "разжигание конфликта между членами коллектива, против которого ведется борьба", или "введение в заблуждение"). Безусловно, Котарбинский предвидел возражения этического характера, которые могли быть ему предъявлены, поэтому оговорил своеобразие праксеологической точки зрения: "...то, что хорошо с праксеологической точки зрения, может быть достойным осуждения с точки зрения, например, добросовестности" [3, с. 207]. Практиологический подход позволяет автору обойти этический вопрос и оценить различные методы и приемы борьбы исключительно в аспекте их эффективности. Кроме того, Котарбинский возлагает надежды на честное использование знаний и приемов борьбы: "Техника борьбы, как и любая техника, может применяться с пользой для людей или использоваться ими во зло. Но мы считаем, что всеобщая польза от честного сознательного применения техники значительнее, чем вред, который принесут результаты употребления этой техникой нечестными людьми" [3, с. 226].

Этический пробел Котарбинского в определенной мере восполняет работа другого польского автора - Оссовской. Мы прежде всего имеем в виду раздел "О некоторых изменениях в этике борьбы" опубликованной на русском языке книги "Рыцарь и буржуа" [2]. Оссовская указывает, что понимает под термином "борьба" то же, что и

Котарбинский, относя его к широкому кругу ситуаций, и что в таком ее понимании "борьба совсем не обязательно предполагает враждебность" [2, с. 491].

Использованное Оссовской понятие этики борьбы связано с тем, что деструктивный потенциал разных форм борьбы постоянно вынуждал искать ограничительные правила ее поведения. По свидетельству Й. Хейзинги, "каждый случай борьбы регламентируется ограничительными правилами", "во все времена существовал человеческий идеал честной борьбы за правое дело" [14, с. 106, 118]. Нередко правила поражают своей универсальностью. Например, известны факты поразительного сходства обычаев ведения войны (ее этических принципов) на средневековом Западе и в Китае [14, с. 114, 115].

Предпринятый исторический обзор позволил Оссовской выделить ряд предписаний "кодексов борьбы", которые "так или иначе ограничивают человеческую агрессивность" [2, с. 492]. Часть этих предписаний имеет откровенно этическую основу. Это прежде всего соображения милосердия и гуманности, нередко принимавшие характер соответствующих институциональных норм. Далее, это уважение к противнику и, наконец, уважение к самому себе, чувство собственного достоинства, из которого вытекают требования не нападать на противника, оказавшегося в худшем положении, не использовать слабость противника, вообще не искать легкой победы, выбирать противника, равного себе. Другие ограничения, приводимые Оссовской, - необходимость поддержания игровой мотивации, что, например, предполагает равенство партнеров, а также соображения взаимности, связанные с тем, что противник может использовать в борьбе те же средства.

Далее Оссовская рассматривает, как изменяются эти факторы, смягчавшие ход борьбы, в XX веке, породившем новые формы вооруженной борьбы. Из сказанного ею отметим следующее соображение: «Этика "честной борьбы" была создана для межличностных отношений личного характера» [2, с. 506]. Сокрушительный удар по ней был нанесен внеличной этической ориентацией, предполагающей "полное отождествление с делом, которому ты служишь", позволяющей оправдать тот или иной поступок интересами дела, а также "этикой, регулирующей не отношения между людьми, каждый из которых действует от собственного имени и в собственных интересах, а отношения между людьми, которые защищают интересы других" [2, с. 506]. Указанное чрезвычайно важно для понимания природы нечестной игры в различных сферах межличностного взаимодействия, а не только в области военной борьбы, о которой в основном идет речь в обзоре Оссовской.

В качестве примера работ иного рода на ту же тему можно указать на работы, посвященные играм, имеющим своей целью путем особого манипулирования создать такие ситуации во взаимодействии, которые позволили бы достичь этих целей. Таковы, например, служебные игры, направленные на уклонение от работы, перекладывание ее на других, снятие с себя ответственности и т.д. [15]. Эти и другие виды игр вполне соответствуют тому типу социального взаимодействия, который ранее характеризовался как нечестная игра. В то же время нецелесообразно проводить разграничение между ситуациями сознательного выбора стратегий обыгрывания партнера и теми психологическими играми, сценарии которых не осознаются их участниками, равно как и преследуемые ими цели [16].

Проведенный выше анализ работ, в той или иной мере затрагивающих вопросы взаимодействия людей в ситуациях достижения ими своих целей, позволяет сформулировать возникающую проблему следующим образом.

Взаимодействие в противоречивых ситуациях, где цели участников взаимодействия оказываются либо несовместимыми, либо противоречивыми, актуализирует этический аспект, всегда явно или неявно присутствующий в любом акте или ситуации взаимодействия людей.

Дальнейшее определяется стратегиями поведения, избираемыми в этой ситуации ее участниками. Они могут прийти к соглашению относительно путей выхода из сложившейся ситуации, возможностей ее совместного преодоления, в том числе,

например, к согласованию своих позиций и интересов, тем самым переводя свое взаимодействие в сотрудничающее, кооперативное. Они могут перейти к открытому противоборству, которое, очевидно, может вестись по правилам честной игры, т.е. с соблюдением участниками обоюдно принятых или подразумеваемых этических норм взаимодействия. Наконец, один или оба участника ситуации могут затеять игру с целью перехитрить, подавить и т.д., т.е. развивается взаимодействие по типу нечестной игры.

Этическая проблема возникает тогда, когда партнер рассматривается как средство или помеха к достижению своих целей, а значит, должен быть использован или нейтрализован: "Использование человека в качестве средства - основное нарушение этических отношений" [17, с. 243]. Общение перестает вестись по правилам равного партнерства, и развивается субъект-объектный тип взаимодействия.

Такой тип взаимодействия предполагает использование специфических приемов воздействия на партнера, направленных на достижение своих целей и связанных, как уже отмечалось, либо с возможностями его использования, либо с его нейтрализацией, устранением как помехи.

Среди них может быть выделена группа методов, которые условно могут быть определены как силовые. Они объединяют различные приемы давления на партнера, направленные на ослабление его позиции и соответствующее усиление собственной позиции, что должно в конечном счете привести либо к принятию противостоящей стороной предлагаемой ей позиции, либо по крайней мере к отказу от ее собственной позиции и выходу из ситуации.

Например, выполненный нами в 80-х годах анализ конкретных ситуаций в трудовых коллективах, где возникало противостояние администрации и работника, поведение которого расценивалось как деструктивное, дезорганизирующее или по меньшей мере как нежелательное, позволил выявить некоторые используемые приемы силового воздействия на работника. Среди наиболее типичных и часто используемых следует прежде всего упомянуть такой прием, как своеобразная психологическая редукция, сведение возникшей конфликтной ситуации к плохому характеру участника (или участников) конфликта. С помощью этого приема занятая человеком позиция интерпретируется как следствие тех или иных его личностных особенностей; тем самым обесценивается высказываемое им, при этом ему наносится эмоциональный удар, нередко вынуждающий его занять позицию защиты и оправдания себя.

Другой прием, механизм которого хорошо известен в социальной психологии, - это привязывание отклоняющегося поведения работника к интересам группы, противопоставление интересов человека и группы. В этом случае возникает потенциальная возможность давления группы на человека, что может оказать воздействие на позицию человека.

Еще один прием ослабления позиции партнера - это обвинение его в преследовании эвристических или просто личных интересов. Идея приоритета общественных или коллективных интересов над личными приводила к своеобразному психологическому запрету на тему личного или индивидуального. Имеющийся у нас опыт работы с конфликтными ситуациями свидетельствует, что указание на преследование работником личных интересов воспринималось как обвинение и зачастую вынуждало его занять оборонительную позицию.

Следующий прием ослабления позиции партнера - его компрометация, причем независимо от того, какие зоны затрагиваются. Она в целом способствует снижению доверия к человеку, что в конечном счете ослабляет его позицию.

Кроме этих выделенных нами приемов воздействия на конфликтующего могут быть названы тактики силового воздействия на человека ("застать врасплох", "найти уязвимые места у партнера и воспользоваться его слабостью", наконец, применение угроз и других способов наиболее грубого давления). Все они, однако, направлены на то, чтобы подавить партнера.

Следующая категория методов воздействия на партнера для его использования или устранения как помехи с пути достижения своих целей включает мягкие приемы и разнообразные формы манипулирования, направленные на то, чтобы переиграть партнера. Выше уже приводился пример так называемых служебных игр. Все примеры манипулирования (следует еще раз подчеркнуть, что имеются в виду только случаи их сознательного применения) направлены на создание таких ситуаций, когда партнер попадает в положение, которое может быть использовано манипулятором для достижения своих целей [18, 19].

Последствия нечестной игры всегда негативны. И силовые, и манипулятивные способы связаны со значительными издержками как для решения проблемы, так и (в разной форме) для самих участников ситуации, их взаимоотношений и вплоть до личностной платы. Использование конфронтационных моделей участниками конфликта ведет к нарастанию антагонизма между ними. Если цель - победа, то компромисс воспринимается как вынужденная мера и снижает самооценку, а значит, при силовых попытках воздействия друг на друга процедура разрешения конфликта, удовлетворяющая обе стороны, невозможна [20, с. 40, 41]. Успех же одной из сторон может вести к закреплению жестких силовых приемов в индивидуальном репертуаре поведения и, в частности, в способах разрешения конфликтов, что в конечном счете приводит к стратегическому проигрышу во взаимоотношениях. По результатам нашего исследования лица с выраженной тенденцией в ситуации конфликта избирать стратегии напористости, связанные с достижением своих интересов и пренебрежением интересами партнера, негативно оценивались окружением [21].

Применение же мягких приемов воздействия на партнера, склонность к использованию разнообразных манипулятивных приемов и манипулятивных паттернов ведет к видоизменению взаимоотношений манипулятора с окружением, а также к изменению его собственной личности [19].

Использование человеком приемов нечестной игры не снимает вопроса об оценке им собственных действий. В. Лефевр высказал идею, что "оценка субъектом себя и ощущение этой оценки как негативной или позитивной осуществляется без усилий сознания" [20, с. 35]; решение возникает интуитивно в результате взаимодействия неосознаваемых и осознаваемых структур. Тем самым субъект фактически не может не оценивать определенным образом свои действия при реализации им стратегии нечестной игры. На основе интервьюирования участников конфликтов нами были выделены следующие варианты возможного нормативного обоснования человеком своих действий. Прежде всего в этой ситуации человек может вообще не считать свои действия нечестными, например, из-за их оправданности хорошими целями, а также приписывать им социокультурную принятость ("все так делают").

Благодаря исследованиям в области каузальной атрибуции известно, что индивиды имеют тенденцию рассматривать свое поведение и суждения как нормальные, типичные, соответствующие обстоятельствам [22, с. 153].

Другой вариант состоит в том, что, в целом негативно оценивая подобные стратегии и считая их неправильными, субъект свои собственные аналогичные действия интерпретирует иначе, приписывая им другой психологический смысл. Это случай двойного стандарта, когда одна и та же стратегия поведения со стороны других описывается как позиция жалобщика, в случае же "своего" применения интерпретируется как борьба за справедливость. Мы убедились при обсуждении этого противоречия, что люди не замечали его, будучи убеждены, что "это совсем разные вещи". Кроме того, для обоснования своих действий могут также использоваться специальные приемы нечестной игры. Например, можно определенным образом спровоцировать партнера и, вынудив его к каким-то действиям, придать тем самым своим действиям характер ответных мер; можно использовать прием "возвеличивания партнера", чтобы оправдать свои сильные способы воздействия на него (23, с. 163). Таким образом, даже при сознательном нарушении этических норм взаимодействия человек стремится придать своим действиям законный характер, стремится к их нормативному обос-

нованию, а подчас и к некоторой маскировке, имеющей своей целью создание приемлемого смысла для других (а возможно, и смысла для себя).

В целом же эффективность и силовых, и манипулятивных способов воздействия на партнера, когда партнер рассматривается как средство или помеха на пути достижения собственных целей, по единодушному мнению специалистов, невелика.

Что же тогда обеспечивает выживаемость подобных субъект-объектных стратегий во взаимодействии и их культурную сохранность? Поиск ответа на этот вопрос, по нашему мнению, должен вестись в следующих основных направлениях.

Прежде всего подобный тип общения поддерживается причинами, обуславливающими утрату смысла в процессах общения, его обесмысливание. Утрата смыслового, духовного измерения во взаимодействии видоизменяет его характер и порождает специфический тип отношений к окружающим. Общая природа этих процессов может быть сегодня лучше понята благодаря работам В. Франкла [24] и других ученых, работающих над проблематикой смысла, в том числе культурологов, которые акцентируют в понимании культуры смыслополагающие компоненты, ее осмысленный характер [25]. Могут быть приведены и примеры конкретных исследований, в которых была установлена связь между потерей значимых для себя целей в деятельности и нарастающим отчуждением от ситуации, в том числе и от непосредственного социального окружения [26].

Стоящие за этим общие проблемы современного общества, затрагивающие экзистенциальную проблематику, не могут, однако, снять вопрос о социокультурной обусловленности жестких, силовых, или мягких, манипулятивных, способов взаимодействия. В своих работах Лефевр развивает идеи о социокультурной распространенности определенного типа этических представлений [27, с. XIII]. Стратегия, направленная на победу, независимо от того, какими средствами она достигается и достигается ли вообще, может оцениваться социумом выше, чем компромиссные стратегии [28]. Тогда индивид неизбежно начинает стремиться к победе любой ценой, становится бескомпромиссным, непримиримым и т.д., т.е. использует конфронтационные модели.

Ту же роль в межличностном взаимодействии играют социальные стереотипы, связанные с образом врага. Яркой иллюстрацией этому в контексте обсуждаемой нами проблемы нечестной игры во взаимодействии является фрагмент из воспоминаний Ксенофонта о диалоге Сократа с Евфидемом. Затрагивая тему справедливости, Сократ задает Евфидему вопрос: "К справедливым или несправедливым делам следует отнести ложь, обман, похищение людей для продажи в рабство?" - "Безусловно, к несправедливым". - считает Евфидем. "А если это обращение в рабство жителей неприятельского города, их грабеж и обман неприятеля?" - "Тогда это будет справедливым", - утверждает Евфидем: т.е. заключает Сократ. - "по отношению к врагам такие поступки справедливы, а по отношению к друзьям несправедливы" [29, с. 120].

Таким образом, то, что считается несправедливым, меняет свой смысл на противоположный, когда речь идет о враге. Рассматривая этот вопрос, А. Назаретян ссылается на весьма давний опыт человечества, отмечая, что «нормы солидарности первобытного человека чаще всего жестко ограничены рамками "своего" коллектива, сочетаясь со злонамеренной вседозволенностью по отношению к "чужим"» [30, с. 38]. В психологической литературе можно найти многочисленные примеры изменения логики оценки и поступка, когда речь идет о других, чужих и пр. [31]. Чем более личности или обществу свойственно использовать жесткую дихотомию "свои-чужие", чем меньше допускается возможность иной точки зрения, иного образа жизни или мировоззрения, тем более враждебно воспринимается другой. При высокой степени непримиримости другой становится врагом, по отношению к которому все средства хороши. Приведенные соображения, на мой взгляд, не могут игнорироваться современной гуманитарной наукой, особенно ее практическими областями. В частности, распространенные у нас работы в области обучения общению рискуют превратиться в

обучение техникам манипуляторства, если не будут затрагивать более широкие ценностные, смысловые пласты взаимодействия человека с человеком, обществом, человечеством. Обесмысленное, прагматическое или враждебное восприятие своего окружения будет длиться нечестную игру, в которой не может быть победителей, и мы все вместе рискуем оказаться побежденными.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Лотман ЮМ.* Декабрист в повседневной жизни (Бытовое поведение как историко-психологическая категория) // Литературное наследие декабристов. Л., 1975.
2. *Оссовская М.* Рыцарь и буржуа: Исследования по истории морали. М., 1987.
3. *Котарбинский Т.* Трактат о хорошей работе. М., 1975.
4. *Болинджер Д.* Истина - проблема лингвистическая // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987.
5. *Bernard J.* Where is the modern sociology of conflict? // The America Journal of Sociology. 1950. July. V. LVI. № 1
6. *Аристотель.* О софистических опровержениях // Сочинения. В 4 т. Т. 2. М., 1972. С. 533-594.
7. *Шопенгауэр А.* Эристическая диалектика // Собр. соч. Т. 4. М., 1910.
8. *Поварнин С.* Спор. О теории и практике спора. Пг., 1918.
9. *Буш Г.Я.* Диалогика и творчество. Рига, 1985.
10. *Винокур В.А.* Уловки в деловом споре. Психология и логика применения. СПб., 1992.
11. *Мищич П.* Как проводить деловые беседы. М., 1987.
12. *Павлова К.Г.* Психология спора. Владивосток, 1988.
13. *Еемерен ван Ф., Гроотендорст Р.* Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб., 1992.
14. *Хейзинга И.* Homo Ludens. В тени завтрашнего дня. М., 1992.
15. *Сильченко А.Ф.* Негативные приемы деловых контактов // ЭКО. 1981. № 5.
16. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988.
17. *Сергей Леонидович Рубинштейн:* Очерки, воспоминания, материалы. М., 1989.
18. *Доценко ЕЛ.* Манипуляция: психологическое определение понятия // Психологический журнал. 1993. № 4.
19. *Шостром Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. М., 1994.
20. *Шрейдер Ю.А.* Человеческая рефлексия и две системы этического сознания // Вопросы философии. 1990. № 7.
21. *Гришина Н.В.* К вопросу о предрасположенности к конфликтному поведению // Психические состояния. Л., 1982.
22. *Трусов В.П.* Теории атрибуции в зарубежной социальной психологии // Психология межличностного познания. М., 1981.
23. *Гришина Н.В.* Я и другие: общение в трудовом коллективе. Л., 1990.
24. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. М., 1990.
25. *Одиссей.* Человек в истории. М., 1989.
26. *Basic readings in medical sociology.* London, 1978.
27. *Lefehvre V.A.* Algebra of conscience. Dordrecht (Holland), 1982.
28. *Лефевр В.* "Непостижимая" эффективность математики в исследованиях человеческой рефлексии // Вопросы философии. 1990. № 7.
29. *Ксенофонт.* Воспоминания о Сократе. М, 1993.
30. *Назаретян А.П.* Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. Синергетика социального прогресса. М., 1995.
31. *Агеев ВС.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.