**1. Общение как категория общей психологии**

**1.1 Анализ подходов к изучению понятия «общение»**

#### Проблема общения всегда была в фокусе внимания наук о человеке. Но за последние 20–25 лет данная проблема стала одной из наиболее популярных в различных областях психологии. Её выдвижение на первый план связано со стремлением понять сущность общения как средства с помощью которого человек реализует свои отношения с миром.

## Одним из первых коснулся решения этой проблемы К. Маркс. Именно ему удалось показать «каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий «участия» личностей».[[1]](#footnote-1)1

## Люди, вступая друг с другом в общение, являясь представителями различных социальных общностей, реализуют одновременно два типа отношений: безличные и личностные. Безличные отношения реализуются, например, трудящийся и работодатель (один овладевает рабочей силой, другой – средствами производства), но вступая в реальное взаимодействие друг с другом (например, при найме на работу) они общаются «личностно», т.е. реализуют не только материальные (производственные) отношения но и межличностные. Можно сказать, что межличностные отношения существуют внутри общественных отношений и выполняют функцию «реализации» безличных отношений в деятельности конкретных людей, посредством актов общения и взаимодействия: «…именно такое личное индивидуальное отношение индивидов друг к другу и взаимные отношения в качестве индивидов создало – и повседневно воссоздаёт существующие отношения».

Анализ общефилосовского содержания понятия «общение», данный К. Марксом послужил основой для дальнейшей разработки этой проблемы в психологии.

Прежде всего? необходимо было определить место общения в категориальном аппарате, в частности отечественной психологии, его соотношение с другими фундаментальными понятиями психологического анализа, а также дать содержательное определение общения как предмета психологического исследования.

В отечественной психологии эта задача была решена в рамках деятельностного подхода, позволившего раскрыть психологическую суть общения через анализ его связи и соотношения с таким фундаментальным понятием в отечественной психологии как деятельность. Ведь в реальной жизни, общение существует не абстрактно, взятое само по себе, а только в единстве с деятельностью.

В отечественной психологии существует несколько подходов в определении соотношения между деятельностью и общением.

Один из подходов о соотношении деятельности и общения – это подход

А.Н. Леонтьева. В своих трудах он писал: «Общение в своей исходной внешней форме; в форме совместной деятельности или в форме общения речевого или даже только мысленного, составляет необходимое и специфическое условие развития человека в обществе».[[2]](#footnote-2)1 Подчёркивая здесь значимость общения, для развития в индивиде собственно человеческого, А.Н. Леонтьев рассматривает общение как сторону предметной деятельности людей, т.е. понятие общения он включает в понятие деятельности.

Содержательный анализ общения как одной из основных «социальных деятельностей», в контексте общепсихологической проблематики, был осуществлён в трудах Б.Г. Ананьева. Ему принадлежит идея рассматривать общение как один из ведущих видов деятельности наравне с такими её видами как труд и познание.

Характеризуя этот подход можно сказать, что решение проблемы соотношения деятельности и общения в подходе Б.Г. Ананьева в чём-то сходно с решением подхода А.Н. Леонтьева.

Проблема соотношения деятельности и общения анализировалась также в работах Б.Ф. Ломова, который предлагал несколько и на наш взгляд может быть более полный подход. Он отмечал, что: «Реальный образ жизни человека, определяющий его психический склад, не исчерпывается предметно-практической деятельностью. Она составляет лишь одну сторону жизни поведения человека в широком смысле. Другой стороной является общение как специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми. Именно в процессе общения осуществляется прежде всего обмен идеями, интересами, «передача» черт характера, формируются установки личности, её позиции».

Здесь Б.Ф. Ломовым проводится мысль о том, что общение и деятельность есть две стороны общественного бытия человека. Понятие общения здесь приобретает более широкий смысл и рассматривается наравне с понятием деятельности. В более поздней работе он отмечал, что деятельность и общение не существуют независимо друг от друга, как параллельные линии жизни человека. Они представляют собой единое целое его образа жизни и могут переходить одна в другую.[[3]](#footnote-3)2

Основное отличие категории деятельности от категории общения заключается в том, что каждая из категорий раскрывает различные стороны человеческого бытия. Категория деятельности раскрывает в основном отношение «субъект-объект».

Категория общения раскрывает несколько иную сторону социального бытия человека – отношение «субъект-субъект (ты)».

Данное отличие вовсе не говорит о том, что общение и деятельность стоит противопоставлять друг другу. Понятия общения и деятельности взаимодополняют друг друга и взаимовлияют друг на друга

**1.2 Сущность и структура общения**

В дальнейшем, рассматривая различные аспекты, связанные с процессом общения, необходимо дать определение понятию «общение». Во всём многообразии психологических направлений существуют различные подходы к определению понятия «общение».

Наиболее полно, по нашему мнению, раскрывается суть общения в следующем определении: **общение –** 1).**сложный, многоплановый процесс установления и** **развития контактов между людьми включающий в себя обмен информацией,** **выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека;** 2) – **осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие** **субъектов, направленное на значимое изменение в состоянии, поведении и** **личностно-смысловых образований партнёра.**

По этому определению сущность общения заключается, по нашему мнению, в двух основных аспектах. В первой части раскрывается внутренний аспект общения, характеризующий в основном структуру, а во второй части раскрывается как бы внешняя сторона этого столь объёмного понятия.

При дальнейшем рассмотрении проблемы общения необходимо раскрыть понятие «структура общения».

Наиболее полный и законченный вид, по нашему мнению, имеет система взглядов на структуру общения, предложенная Г.М. Андреевой.[[4]](#footnote-4)1 Центральным моментом здесь является предложение рассматривать в качестве структурных элементов общения три его взаимосвязанных компонента (стороны): **коммуникативный, интерактивный и перцептивный.**

Под **коммуникативным** компонентом общения подразумевают обмен идеями, мыслями, интересами, настроениями, представлениями и т.п. в ходе совместной деятельности (т.е. обмен информацией между общающимися индивидами).

**Интерактивный** компонент общения заключается в организации взаимодействия между общающимися людьми, т.е. в обмене не только знаниями, идеями но и действиями. Г.М. Андреева подчёркивает, что общение как взаимодействие – это обмен знаками, которые предназначены для «другого» с целью изменить его поведение и согласовать совместные действия, направленные на достижение общей для участников деятельности цели.

**Перцептивный** компонент общения предлагается интерпретировать как процесс восприятия друг друга партнёрами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Выделение этого компонента в качестве самостоятельного связано, на наш взгляд, со стремлением подчеркнуть наличие когнитивых процессов (например: осознания) в общении. То есть в акте общения имеет место не только обмен информацией или действиями, но и стремление понять и проинтерпретировать намерения «другого» (каковы его мотивы, установки, с какой целью он обменивается информацией и т.п.).

В следующей главе мы остановим свое внимание на перцептивном компоненте общения, т.е. перейдем к непосредственному анализу предмета курсовой работы.

**2. Взаимное восприятие и понимание военнослужащими друг друга**

**2.1 Характеристика сущности и содержания процессов взаимного восприятия и понимания военнослужащих**

Каждый день мы встречаем множество людей, наблюдаем их поведение, слушаем то, что они говорят, думаем о них, пытаемся их понять. Нам кажется, что мы не только видим, какого цвета глаза и волосы у того или иного человека, высокий он или нет, худощавый или полный, но и то, грустно ему или весело, умный он или глупый, солидный или нет и так далее.

**Нам очень часто кажется, что психические особенности человека – его позиция, стремления, чувства – воспринимаются нами также, как и его физические данные.** Большинство людей считают, что восприятие и познание других происходят автоматически, и в результате они однозначно могут ответить на вопрос: что представляет из себя тот или иной человек? Такие люди начинают сомневаться в своих суждениях только под влиянием чрезвычайных обстоятельств, которые не могут быть объяснены с помощью привычных стереотипов мышления. Однако поскольку сомнения – вещь весьма обременительная, то они довольно быстро вытесняются.

Широко распространено представление о том, что восприятие других основано на более или менее детальном отражении объективно заданных характеристик. Внутренняя активность воспринимающего субъекта, как правило, недооценивается. На самом деле «видение» (использование этого слова закрепляет иллюзию объективности восприятия) и познание людей – это не пассивное отражение и фиксация некоторой реальности, а активная деятельность, результаты которой часто очень разнообразны. Восприятие и понимание людей скорее напоминают процесс создания картины художником или фильма режиссером, чем записывание на магнитофон или процесс фотографирования.

Очень многие факторы и обстоятельства могут влиять на то, как мы воспринимаем и объясняем окружающих; о некоторых из них я расскажу в этой главе. Но уже с самого начала нам хотелось бы подчеркнуть, что процесс познания и восприятия других, будь то формирование «первого впечатления» или более глубокий, анализ, принципиально отличается от восприятия любых других предметов и явлений. Его надо анализировать исключительно в контексте тех межличностных отношений, в рамках которых осуществляется этот процесс.

Для того чтобы лучше понять то, как происходит восприятие других необходимо заострить внимание на трех основных элементах этого явления: 1) личность воспринимаемого человека, того, на кого мы смотрим и кого пытаемся понять, 2) личность воспринимающего субъекта, того, кто смотрит и познает, 3) ситуация, которой происходит процесс познания и восприятия.

Анализируя взаимное восприятие и познание людьми друг друга, мы должны принимать во внимание один очень важный момент, о котором говорит Д. Нуттин в своей знаменитой книге «Структура личности», называя его «познавательным взаимоприсутствием личностей». Это означает, что человек, который является объектом моего восприятия, не просто источник сигналов, которые я получаю и обрабатываю. Я воспринимаю его также как субъекта, воспринимающего меня, думающего обо мне, оценивающего, понимающего меня. Я не только сам вижу кого-то, но и являюсь объектом чьего-то восприятия. А поскольку я воспринимаю другую личность как кого-то, кто со своей стороны воспринимает меня, я не только ввожу его в свой внутренний мир, в мир моих мыслей, образов и чувств, но делают этy личность как бы присутствующей во мне в качестве кого-то, кто в свою очередь вводит меня в свой внутренний мир.

**Представление человека о том, как его воспринимают окружающие в значительной мере определяет его поведение.**

Различные допущения и представления о том, как нас воспринимают окружающие, могут стать причиной далеко идущих заблуждений и неправильного понимания других людей. В частности, это **может в приписывании другим тех оценок** **и суждений на свой счет, которые в действительности человек выносит себе сам.** Таким образом, человек может оказаться как бы в «порочном круге» собственных подозрений и сомнений, а мир окружающих людей становится экраном, на который он проецирует фильм собственной продукции. Поэтому, если вам хочется точнее видеть и лучше понимать других людей, разумнее спрашивать их напрямую, как они воспринимают вас. Однако мы не очень часто пользуемся возможностью задать, например, такой прямой вопрос: «Мне кажется, ты воспринимаешь меня так-то и так, правильно ли я понимаю то, что ты думаешь обо мне?» Кто-нибудь может возразить на этот счет и будет в чем-то прав – задавать такие вопросы и ждать на них откровенного ответа можно лишь при условии определенного уровня развития отношений. Это верно, однако с помощью подобных вопросов все же можно улучшать взаимоотношения.

**2.2 От чего зависит восприятие людей?**

Существует множество факторов, влияющих на восприятие и понимание других людей. Среди них: возраст, пол, профессия, индивидуальные особенности личности, такие, как «Я» – образ и уровень принятия самого себя.

Широко распространено представление о том, что чем старше человек, тем лучше он понимает других. Это мнение, однако, в экспериментальном исследовании не подтвердилось. Исследования не подтвердили также и то, что женщины более проницательны, чем мужчины. Правда, в последнем случае вопрос до конца еще не выяснен.

Нам думается, что ряд особенностей, связанных с индивидуальными чертами и качествами личности, имеют большее значение, нежели пол и возраст. Важную роль играет, например, образ «Я» и самооценка – они как бы являются психологическим фундаментом, на котором базируются различные факторы, влияющие на взаимоотношения с людьми. Здесь имеются в виду те мысли, оценки, суждения и убеждения относительно себя самого, которые имеют отношение как бы к тем внешним, видимым проявлениям личности, о которых человек может спокойно говорить. Подразумеваются также и оценки, которые человек выносит своим, скрытым от других, но доступным ему самому, особенностям, и те ощущения, которые он до конца не осознает, но которые беспокоят и волнуют его. Нередко **именно эти элементы образа «Я», от которых хочет избавится, вытеснить их** **или вовсе забыть, становятся источником трудностей и проблем в восприятии и понимании окружающих людей.**

Одним из самых серьезных препятствий на пути к адекватному и глубокому самопознанию является система психологической защиты «Я». Чаще всего это набор неосознанных средств, выработанных каждым из нас для того, чтобы обеспечить безопасность своей личности перед лицом реальной или воображаемой угрозы. Эффективность этих средств основана главным образом на том, что с их помощью субъект так переиначивает картину внешней или внутренней реальности, что стимулы, вызывающие чувство беспокойства или страха, оказываются вытесненными. Каждый из нас пользуется такими «защитными» искажениями при восприятии себя и других людей, как бы забывая какую-то информацию, не замечая чего-то, преувеличивая или преуменьшая что-то, приписывая свои черты другим, и наоборот.

Это нередко поможет нам справляться с повседневными трудностями, избегать болезненных столкновений с реальностью и прочее.

Среди множества факторов, влияющих на восприятие и познание людей, особую роль играют основанные на догматических установках укоренившиеся стереотипы мышления, оценок и поступков. Поскольку догматичность проявляется в нашем повседневном общении довольно часто, следует остановиться на этом явлении подробнее. Для этого воспользуемся положениями выдающегося польского психолога Анджея Малевского, много работавшего над этой проблемой.

Догматизм обычно сосуществует с такими психологическими явлениями, как неприязнь к членам других групп, стремление к четко структурированной иерархии власти и влияния, потребность в конформизме и подчинении авторитетам, признанным в той или иной группе, недоверие к людям, нежелание анализировать себя, склонность приписывать вину за те или иные проступки не себе, а другим, готовность сурово наказывать провинившихся, тенденция видеть мир в черно – белых красках. Если все эти качества присущи одному человеку, можно говорить об авторитарной личности.

Однако на конечный результат восприятия и познания других влияют не только факторы, так или иначе связанные с особенностями субъекта восприятия, но особенности воспринимаемых индивидов и ситуаций общения.

**2.3 Взаимное восприятие – открытость и доверие**

Проблема восприятия и понимания других людей встает перед нами, как правило, когда мы завязываем и поддерживаем с ними контакт. То, как нас поймут окружающие, зависит в значительной степени от нашего поведения – мы можем помогать или мешать другим правильно нас воспринимать. Каждый может задать себе такие вопросы: «Хорошо ли знают меня другие люди?», «Легко ли им понимать меня?», «Знаю ли и помаю ли я сам себя?», «Помогаю ли я другим лучше понять меня?». Самой лучшей и самой непосредственной формой помощи здесь является наша собственная открытость.

Открытость означает умение поделиться своими впечатлениями об актуальной ситуации, а также переживаниями, связанными с прошлым, чтобы помочь партнеру лучше понять нас. **Открытость – это готовность высказать другому свои** **соображения, выразить свои чувства в связи со сказанным или сделанным.** Быть открытым – это вовсе не значит рассказать партнеру наиболее интимные подробности своей жизни, такого рода откровенность возможна лишь при настоящей близости. Но для того, чтобы поддерживать глубокие и искренние отношения, партнеры должны ясно представлять себе, что чувствует другой в данный момент. Открытость – это, прежде всего, умение быть честным и естественным в отношениях с людьми. Подобное поведение, хотя и не является гарантией абсолютного взаимопонимания, но все же помогает другим лучше понимать нас. Чтобы открытость и искренность были взаимными, нужно уметь еще так реагировать на проявления откровенности со стороны партнера, чтобы он почувствовал, что его принимают и поддерживают.

Степень открытости не может носить случайный характер, она зависит от актуальной ситуации и особенностей развертывающегося контакта. Желательно, чтобы она была связана с тем, что происходит в данный момент в партнерах и между ними.

В кризисные периоды отношений между людьми открытость приобретает особое значение, а способность быть открытым зависит от степени осознания и принятия себя. **Это особенно характерно для военнослужащего в начальный период службы. В начале службы он испытывают определенный кризис, связанный со сменой окружающей его реальности. И можно сказать, что для военнослужащего в этот период характерна меньшая степень открытости, по причине того, что он еще не осознает и не принимает себя в новом качестве.** Связь самосознания и открытости можно проиллюстрировать с помощью модели, которая называется «Окно Йогари» в честь двух психологов, создавших эту модель.

Каждый человек лишь частично осознает все, что составляет содержание его «Я». Также можно сказать, что окружающие нас люди лишь частично понимают нас. Чтобы скрыть от других и от самих себя какую-то важную информацию, мы должны тратить на это свое внимание и энергию, поэтому чем более мы открыты, чем больше информации доступно и известно, тем вероятнее, что наше общение с окружающими будет полноценным и глубоким, выразительным и эффективным.

В соответствии с моделью можно представить, что каждый человек несет в себе как бы четыре «пространства» своей личности.

Открытые и закрытые пространства личности

|  |  |
| --- | --- |
| известные мне | неизвестные мне |
| I. Открытое для меня и для другихЛюдей | II. Закрытое для меня, нооткрытое дя других |
| III. Открытое для меня, ноЗакрытое для других людей | IV. Закрытое и недоступное ни мнени другим людям |

Размеры «пространств» в начале общения с каким-то человеком

|  |  |
| --- | --- |
| I. | II. |
| III. | IV. |

Размеры «пространства» в результате установления близких и подлинных взаимоотношений

|  |  |
| --- | --- |
| I. | II. |
| III. | IV. |

Как видно из этой модели, укрепление и углубление отношений между людьми приводит к увеличению размеров открытых и доступных познанию «пространств» и уменьшению размеров закрытых и недоступных пониманию «пространств» личности. Когда мы ведем себя открыто, другие получают возможность узнать о нас больше, что повышает вероятность хорошего взаимопонимания и одновременно более глубокого самопознания. Когда мы закрываемся от других, мы начинаем хуже осознавать себя. Открываясь другим, мы приобретаем некоторую гарантию того, что они помогут нам увидеть в себе то, что до сих пор было нам недоступно. Чем лучше мы будем осознавать эту область, тем более открыто мы сможем вести себя с окружающими.

Очень многое во взаимном восприятии и понимании друг друга зависит от **обратной связи-** информации, которую мы можем поставлять другим и которая содержит нашу реакцию на их поведение. Целью обратной связи является, прежде всего, помощь окружающим в лучшем осознании того, как мы воспринимаем их поступки, какие чувства они вызывают у нас, как влияют на наше состояние и поведение. Умение обеспечить обратную связь таким образом, чтобы не вызвать у партнера ощущение исходящей от нас угрозы и чтобы не спровоцировать у него психологическую самозащиту чрезвычайно важно и вырабатывается совсем не просто.

**Большинство военнослужащих, особенно вначале службы не всегда расположены открыто демонстрировать свои реакции на поведение других. Гораздо чаще они скрывают свои чувства, потому что боятся обидеть или поранить другого человека, боятся вызвать его гнев, не хотят быть высмеянными или отвергнутыми.** Всего этого можно избежать, если тонко и умело обеспечить обратную связь партнеру. Благодаря такому мастерству удается устанавливать более глубокие и искренние контакты с другими людьми.

Уровень открытости во взаимоотношениях можно повышать только исходя из желания улучшить контакты, а не из стремления унизить партнера или манипулировать им. **Сама по себе открытость не является ценностью, если за ней не** **стоит потребность повысить качество взаимоотношений.** Поэтому особо ценны попытки быть более откровенным с теми, кто нам по-настоящему дорог.

Готовность партнеров к взаимной открытости тесно связана с уровнем доверия между ними. Тем, кто искренне заинтересован в улучшении взаимоотношений, следует заботиться об углублении и укреплении взаимного доверия.

Нетрудно видеть, что между взаимным доверием и взаимным познанием в процессе общения есть прямая связь. Чем более открыты партнеры, тем лучше они понимают друг друга. Возможные преимущества взаимной открытости связаны, прежде всего, с углублением отношений. Потенциальные неприятности могут проявиться в первую очередь в форме отвержения, унижения, обиды. Если партнеры готовы пойти на риск большей взаимной открытости, значит, в их отношениях есть основа для углубления взаимного доверия.

Доверие укрепляется, если в ответ на свои откровенные реакции вы чувствуете, что вас приняли, поняли, что ничто вам не угрожает. В таком случае доверие возрастает, потому что вы убеждаетесь в том, что партнер не настроен враждебно. Напротив, если вы понимаете, что в реакциях партнера звучат нотки насмешки или пренебрежения, доверие к нему падает, и растет уверенность в том, что он сознательно настроен против вас. Однако можно привести много примеров, когда люди, заинтересованные в улучшении взаимоотношений во имя общей цели, сознательно идут на то, чтобы доверять друг другу, в этом случае доверие порождает ответное доверие. Итак, можно сказать, что качество отношений зависит от того: готов ли кто-то из партнеров пойти на риск и больше открыться перед другим; готов ли второй партнер показать, что он понимает и принимает намерения первого, что он согласен ответить тем же.

Когда мы чувствуем, что другой человек относится к нам с доверием, мы сами начинаем больше доверять ему, и испытываем потребность сблизиться с ним. Неуверенность в партнере и подозрительность в отношении его намерений являются значительными препятствиями на пути установления доверительных отношений. **Человек, рискующий открыть одновременно демонстрирует нам, что** **у него нет злых намерений, что он не настроен предпринимать угрожающие** **нам действия.**

Некоторые люди в такие моменты подозревают другого в коварстве, и, к сожалению, это порой оправданно. Это одна из самых больших невзгод, которые сваливаются на человека. Я имею в виду несчастье утраты доверия к другим. Оно, как правило, проявляется в тотальной и слепой подозрительности. Трудно бывает преодолеть барьер такой подозрительности и сблизиться с подобным человеком. Очень часто глобальное недоверие к другим сочетается с недоверием к самому себе.

Естественно, трудно встретить такого человека, которого бы хоть раз в жизни кто-нибудь не обманул. Будучи однажды обманутыми, мы стараемся избегать впредь подобных ситуаций и связанных с ними разочарований. Стараемся быть осторожными, внимательными, подозрительными, решаем, что «никогда больше никому не будем доверять». Но все это является мнимой гарантией безопасности, потому что в результате мы оказываемся в одиночестве и изоляции. Речь идет о мнимых гарантиях, потому что мы хотя уже и не рискуем, доверяясь другим, но и не избавляемся от чувства беспокойства и внутреннего напряжения, которые к тому же подкрепляются нашими воспоминаниями. Нас мучают при этом ужасные представления о том, что могло бы произойти, если бы мы вдруг открылись кому-то или позволили другим вести себя с нами более откровенно.

Мы можем помочь друг другу избавиться от подозрительности, если постараемся держаться более открыто и доверять партнеру. Однако все это очень нелегко, требует усилий и стараний, и, к сожалению, не существует готовых рецептов, как помочь в такой ситуации. Ведь когда мы пытаемся изменить что-то в лучшую сторону, у нас нет гарантий, что все действительно хорошо.

Понятие эмпатии

Среди проблем, о которых говорилось выше, неоднократно упоминались те, что связаны с потребностью досконально узнать, не довольствуясь тем, что видно из поступков и слов другого, что же происходит у него «внутри».

Умение понимать внутренние процессы и состояния человека, с которым мы общаемся, психологи называют **эмпатией.**

По мнению некоторых исследователей и практиков, эмпатия предполагает не только умение видеть и понимать другого, но и информировать его об этом. Для определения понятия «эмпатия» нередко пользуются входным термином «вчувствование в другого», что можно неправильно истолковать как способность вызывать в себе такие же эмоциональные переживания, какие испытывает человек, которого пытаешься понять.

**Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, к чему стремится, как воспринимает и оценивает себя и окружающий мир.** Способность смотреть на людей и воспринимать различные события их глазами имеет чрезвычайно важное значение для понимания окружающих.

Большинство из нас, хотя и в разной степени, может как-то представить себе, что происходит внутри других людей. Эмпатию можно постоянно развивать, и, хотя здесь невозможно достичь абсолютного совершенства, все же чем более эта способность развита, тем больше шансов на улучшение взаимоотношений. Предлагаю специально остановиться на вопросе, каким же образом можно представлять себе то, что нельзя непосредственно увидеть, то, о чем не говорит человек, ставший объектом нашего познания. Существуют две концепции, объясняющие феномен эмпатии, и, по-видимому, они указывают на два основных механизма этого явления.

В соответствии с первой концепцией эмпатия возможна благодаря выводу по аналогии. Мы можем непосредственно наблюдать наши собственные действия и мысленно связывать их со своими внутренними состояниями, чувствами, желаниями, оценками и так далее. Таким образом, мы интерпретируем свое поведение, наделяя его определенным значением. На основе этого мы формируем образ себя, опираясь на собственные наблюдения и интерпретации. Общаясь с другими, наблюдая их поведение, мы уже располагаем сформированным образом «Я». Далее, пользуясь готовыми интерпретациями, с помощью которых мы объясняли собственное поведение, мы пытаемся судить о внутреннем состоянии других людей. Эти суждения мы выносим на основании сходства наших собственных поступков и поступков окружающих.

Однако если бы эмпатия объяснялась только таким образом, человек никогда не смог бы понять состояние другого, коль скоро он сам раньше не испытывал ничего подобного. Мы не смогли бы представить себе чувства, которых у нас не было до этого, мысли, которые не приходили нам в голову, и т.д. Кроме того, представляется сомнительным допущение, что одни и те же поступки вызывают одни и те же внутренние переживания. Правда, люди часто говорят: «Чего не испытал, никогда не поймешь», но вряд ли это является аксиомой. Предположение, что одни и те же внутренние состояния всегда тесно связаны с одними и теми же действиями у различных людей, слишком часто оказывается ложным, приводит к недопониманию между ними. Для выражения сходных чувств или желаний индивиды могут выбирать различные внешние формы Таким образом, хотя концепция эмпатии через вывод по аналогии помогает понять некоторые способы познания людей, она не дает исчерпывающего объяснения этого сложного феномена.

В соответствии с другой концепцией эмпатия основана на **способности с помощью воображения прочувствовать жизненную ситуацию другого человека те роли, которые он исполняет.**

Каким образом формируется эта способность? Чтобы лучше понять это, необходимо проанализировать развитие эмпатии у детей. В раннем младенчестве ребенок не умеет отличать себя от других. Чтобы у него сформировался образ себя, ребенок должен научиться смотреть на себя со стороны как на некоторый объект и воздействовать на себя так же, как он воздействует на других людей и предметы. Конечно, каждый из вас обращал внимание на то, что маленькие дети своими действиями часто копируют взрослых, в том числе поступки, адресованные им самим.

Ребенок имитирует мимику матери, звуки ее голоса, мало не заботясь о том, чтобы понимать их значение. Со временем количество и разнообразие копируемых ребенком действий или слов взрослых увеличивается. Ребенок все чаще адресует свои поступки самому себе, так, как это делали другие по отношению к нему. Он овладевает речью и значением различных действий, начинает понимать, чего хотят от него другие и что они думают о нем. То есть в своем воображении ребенок пытается поставить себя на место другого человека, чтобы посмотреть на себя его глазами.

Нередко можно наблюдать, как маленький ребенок разговаривает сам с собой, отчитывает себя, запугивает или хвалит словами своей матери или отца. Он как бы исполняет роли другого, одновременно пытаясь понять его. По мере развития мышления и речи такое «влезание в шкуру других» все чаще осуществляется про себя, молча, ребенок проигрывает различные роли и ситуации в своем воображении. Материал для этих внутренних инсценировок ребенок заимствует, подражая конкретным людям, прислушиваясь к тому, что ему читают или рассказывают, вспоминая виденные им фильмы или спектакли и т.д.

Каждый из нас располагает более или менее разнообразным репертуаром ролей, позиций и ситуаций, которые мы можем воспроизвести в воображении, и понятно, что у двух разных людей не может быть двух одинаковых репертуаров. Все эти представления о возможных формах поведения, мыслях и чувствах других как бы прячутся за кулисами нашего сознания. Но вот наступает момент, когда нам надо представить себе, что происходит во внутреннем мире какого-то человека, и мы обращаемся к уже готовым образам, пытаясь выбрать среди них те, которые кажутся нам подходящими для данного человека.

Хотя такое внутреннее представительство мира других является частью нашей личности, иногда возникаем чувство, будто мы действительно проникаем во внутренний мир другого человека. Это чувство сопровождается уверенностью:

«Я знаю наверняка, что с ним происходит». Конечно, такая уверенность иллюзорна, поскольку **никогда нельзя быть уверенным в том, что абсолютно точно** **представляешь себе состояние чувств и мыслей другого.** Мы не знаем в точности, каков механизм формирования подобных представлений. Известно, однако, что их выбор основывается не на систематической и упорядоченной мыслительной деятельности, а посредством интуиции. Интуицию можно развивать, совершенствуя навыки адекватного представления о том, что происходит во внутреннем мире других. Самым лучшим критерием оценки правильности наших представлений о переживаниях другого человека является его реакция на наши предположения, подтверждающая или опровергающая их обоснованность.

Думается, способность человека к эмпатии тем выше, чем богаче и разнообразнее его представления о других людях, чем гибче и изобретательнее он пользуется ими. Из всего, что говорилось выше, становится ясно, что понимание других людей тесно связано с пониманием cебя. Стараясь познать себя, причины своих поступков и потребностей, человек прибегает к тем же самым способам, которыми он пользуется для познания других. Конечно, образ «Я» может значительно влиять на понимание других, но эта связь является двусторонней.

Если **человек способен** **представить себе как одно и тоже событие или явление будет воспринято разными людьми и если он способен допустить существование этих разных точек зрения, то он сумеет достаточно адекватно отражать окружающую реальность****.** Возрастут его шансы установления хороших отношений с другими людьми. Его образ самого себя станет более богатым зрелым. Важно помнить, что контакты между конкретными людьми всегда осуществляются на основе воображаемых связей между образом себя и образом партнера.

Поэтому, когда военнослужащие, допустим рядовой Петров и рядовой Сидоров, общаются между собой, можно выделить, по меньшей мере, шесть фигур, принимающих участие в контакте:

реальный Петров;

представление Петрова о самом себе;

представление Петрова о Сидорове;

реальный Сидоров;

представление Сидорова о самом себе;

представление Сидорова о Петрове.

Поэтому если у военнослужащих возникают какие-то проблемы в отношениях и во взаимопонимании, необходимо помочь им осознать образ каждой из этих фигур и ролей, которые они исполняют.

Хотя большая часть этих фигур вызвана к жизни нашим воображением, существование их, тем не менее, реально, поскольку реальны наши усилия привести самих себя и окружающих в соответствие с этими образами.

1. 1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Изд-во МГУ, 1980. с.92.

2. Маркс К, Энгельс Ф. Немецкая идеология // соч. 2-е изд. т. 3. с. 440. [↑](#footnote-ref-1)
2. !. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 4-е изд. М.:Изд-во МГУ, 1980. с.422

2 Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. М.: Изд-во ЛГУ, 1968 322 стр. [↑](#footnote-ref-2)
3. льной психологии. М.: Наука, 1975. с. 131 [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 Андреева Г.М. Социальная психология. М. Изд-во МГУ, 1980. с.97-159. [↑](#footnote-ref-4)