

УДК 159.923:316.6

Н.В. МОЛЧАНОВА

Смоленский гуманитарный университет,  
кафедра общей и социальной психологии  
E-mail: nat-mo39@yandex.ru

## **Роль эмоционального оценивания в коммуникативной интеракции**

В статье рассматривается процессуальный аспект коммуникативной интеракции. Представлены результаты влияния эмоций на содержание и структуру конфронтационного диалога. Показано воздействие эмоциональной оценки на возникновение личностного смысла, вследствие чего возникает искажение реальной ситуации взаимодействия. Дан анализ структуры коммуникативной интеракции, единицей которой выступает акт обмена отдельными взаимобусловленными поведенческими проявлениями партнеров.

**Ключевые слова:** эмоциональная оценка, интериоризация, экстериоризация, структура коммуникативной интеракции, конфронтационный диалог.

N.V. MOLCHANOVA

## **Role Emotional Estimations in Communicative Interaction**

In clause the remedial aspect communicative interaction is considered. Results of influence of emotions on the maintenance and structure of confrontational dialogue are presented. Influence of an emotional estimation on occurrence of personal sense owing to what there is a distortion of a real situation of interaction is shown. The analysis of structure communicative interaction which unit the certificate of an exchange separate direct acts as behavioural displays of partners is given.

**Key words:** emotional estimation, interiorization, exteriorization, structure communicative interaction, confrontational dialogue.

Коммуникативную интеракцию мы исследуем как систему поведенческих действий, являющихся экстериоризацией внутренних психических состояний индивидов, включенных в межличностную коммуникацию. Мы полагаем, что анализ внешне проявляемых действий, изучение их как процесса экстериоризации индивидуально-психических возможностей субъекта позволяет выявить механизмы межличностного взаимодействия в целом. Для каждого субъекта межличностная коммуникация имеет личностную значимость, в соответствии с которой он действует и интерпретирует поступающую информацию по-своему. С нашей точки зрения, это во многом зависит от эмоционального оценивания себя, партнера и ситуации взаимодействия в целом.

Цель нашего исследования<sup>1</sup> состояла в выявлении особенностей коммуникативной интеракции, связанных с функционированием эмоций субъектов коммуникации. В ходе исследования предполагалось раскрытие феномена, согласно которому эмоциональная оценка личной значимости реально происходящего определяет содержание и структуру коммуникативного взаимодействия.

Правомерность анализа функционирования эмоций в процессе непосредственного взаимодействия основывалась на следующих положениях.

В индивидуальной психике каждого человека в свернутой форме содержатся те или иные социальные феномены, воспринятые и усвоенные им из реальной жизни. Это объясняется явлениями интериоризации и экстериоризации (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Интериоризация предполагает присвоение из внешней реальности сущности внешних предметов и явлений, в том числе и значений социального мира. Экстериоризация означает переход внутренних мыслительных действий и операций в развернутую внешнюю форму, следовательно, внешние поведенческие реакции участников коммуникативного взаимодействия – это проявление их внутриличностных феноменов.

В эксперименте моделировался конфронтационный диалог, участники которого имели противоположные цели и намерения по поводу обсуждаемой проблемы. При этом ставилась общая цель – договориться между собой. Вследствие столкновения различных точек зрения возникало эмоциональное напряжение, которое препятствовало достижению взаимной договоренности между партнерами, что также определяло их поведенческие реакции.

Ролевое проигрывание конфронтационных диалогов предполагало решение личностно значимых проблем, с которыми уча-

тники сталкивались в своей жизни. Желание найти решение и определить причины происходящего повлияло на то, что участники демонстрировали высокую эмоциональную включенность, готовность участия в подобных ролевых ситуациях. При этом эмоциональная значимость «запускала» естественное использование ими типичных, уже сложившихся способов поведения. Значение для естественных поведенческих проявлений участников имело и то, что их совместное взаимодействие в тренинге длилось долго (год и более), что позволило им привыкнуть друг к другу.

Анализ связи внешних поведенческих реакций с эмоциями субъектов коммуникации основан на теоретическом исследовании различных функций эмоций.

Была создана модель конфронтационного диалога; выделен ряд категорий, раскрывающих ту или иную особенность коммуникативного взаимодействия. Под категорией (критерием) мы понимаем отличительный признак, главную мысль, на основании которой производится оценка происходящего. Примером категории, определяющей *содержательный аспект* коммуникативной интеракции, является следующая: *слушая партнера, субъект коммуникации выделяет лишь то, что имеет для него личностное значение*.

Критерий, определяющий *структуру коммуникативной интеракции*, был сформулирован: *эмоции направляют коммуникативные действия к объекту или от него, способствуя объединению или разъединению с партнером по коммуникативной интеракции*. Всего было выделено 10 категорий. Каждая из них проявляется в 3-х референтах, представляющих конативную, эмоциональную и когнитивную составляющие. Использовался контент-анализ (на основе видеосъемки) содержания и формы коммуникативной интеракции между партнерами по диалогу. Для статистической обработки результатов использовался биномиальный критерий (*P*).

В ситуации эксперимента индивидуальные цели для участников конфронтационного диалога были заданы заранее (они были выстроены на основе их мотивации) и имели противоположную направленность. Результативное завершение ситуации было возможно только, если каждый из участников диалога стремился понять и принять во внимание желания, интересы, настроение другого человека. Однако, как правило, партнеры по диалогу

неуклонно стремились достичь своей цели, не прислушиваясь к чужому мнению. С нашей точки зрения, одной из причин подобного поведения является эмоциональное оценка сложившейся ситуации. Несовпадение ожиданий, несогласие со стороны партнера пробуждает одномоментное эмоциональное переживание, которое придает словам и действиям партнера индивидуальную значимость, т. е. искажается объективный смысл ситуации.

Результаты исследования подтвердили, что в ситуации конфронтационного диалога человек фиксирует наиболее значимые для себя факты в информационном сообщении партнера. При этом возникает определенное субъективное отношение к происходящему, эмоционально оцениваются слова и действия партнера, т.е. им приписывается индивидуальная значимость. Приписывание индивидуальной значимости приводит к искаженному видению ситуации. Человек видит и слышит лишь то, что он «хочет» видеть и слышать, тем самым, изменяя смысл происходящего.

Наряду с отражением значимых условий внешней ситуации, эмоциональная оценка включает в себя также внутреннее (субъективное) эмоционально окрашенное отношение человека в конкретный момент. Эмоциональное отношение в этом случае является внутренним психическим механизмом оценки действительности. Как отмечает К.А. Абульханова: «Эмоциональное отношение выступает как оценка той или иной возможности, выбор чувством в виде способа «поддержания» той или иной вероятности»<sup>2</sup>. Важным является то, что возникающее эмоциональное отношение, как правило, не рационализируется индивидом и является стойким психическим образованием. На основе эмоционально-субъективного отношения возникает индивидуальный смысл. В процессе коммуникативного взаимодействия возникает индивидуальное смысла становится одной из причин формирования образа реальности, и, как следствие этого, той или иной поведенческой реакции. По словам А.М. Аболина, именно «смысловые психические переживания, открывающие жизненную значимость предметов и воздействий, обозначают в образе цели и побуждают субъекта к их достижению на основе открываемых образом возможностей действия»<sup>3</sup>.

Результаты исследования демонстрируют наличие взаимного несоответствия внешних поведенческих реакций партнеров (выраженных количественно) по конфронтационному диалогу, что в целом определяет содержание коммуникативной интеракции (табл. 1).

Как видно из результатов (см. табл. 1), процентные показатели, связанные с взаимовлиянием смысла слов и действий участника А со словами и действиями участника В, распределились неравномерно. Известно, что тема разговора волнует участника А с точки зрения его цели и мотива. Несовпадение с ожидаемым, степень значимости воспринятого фиксируется прежде всего эмоционально (об опережающей функции эмоций в сравнении с рациональным анализом говорилось в исследованиях М. Арнольд, А.Н. Леонтьева). В процессе анализа видеоматериала четко прослеживается, как под влиянием возникшего эмоционального напряжения индивид присваивает услышанному свои индивидуальные представления о предмете обсуждения, приписывая свой собственный смысл высказываниям партнера. Из результатов видно, что 68,34% случаев составляют фразы, в которых есть разночтение (несовпадение) смысловых содержаний взаимных высказываний. Только 31,64% от общего количества фраз является показателем противоположной тенденции. Как показывает статистическая проверка результатов, значимость различий подтвердилась при вероятности допустимой ошибки, меньше 0,01.

Результаты второго референта свидетельствуют, что в большинстве случаев слова и действия партнеров не имеют логического взаимопродолжения, т.е. в словах и действиях участника А не развиваются и не уточняются мысли участника В. В ответной реакции на слова и действия партнера участник А излага-

ет информацию, соответствующую его цели. Этот факт зафиксирован в 66,76 % случаев от общего количества произнесенных в диалоге фраз, тогда как в 33,22% случаев слова и действия участника А логически продолжают, уточняют мысли участника В. Статистическая проверка данных показывает, что связь между этими переменными является значимой. Следовательно, можно заключить, что каждый из участников конфронтационного диалога, слушая другого, *реально* его не слышит, так как в ответной реакции на слова партнера *развивает* свои собственные мысли, стремится достичь собственной цели, игнорируя желания другого.

Мгновенная эмоциональная оценка слов партнера как неприемлемых способствует тому, что субъект коммуникации внутренне переключается на те действия, которые приближают его к достижению собственной цели. Он подбирает «нужные» аргументы в свою пользу. Информация, которую в это время сообщает партнер, воспринимается как несоответствующая ожидаемой, а значит эмоционально не пропускается, она как бы искажается. Услышанное он связывает со своими мыслями и ожиданиями. Возникает эмоциональная неудовлетворенность поведением друг друга. Феномен непринятия, отторжения информации обнаруживается при анализе невербалики партнеров по конфронтационному диалогу. Невербальные реакции свидетельствуют о том, что индивиды сосредоточены на своих мыслях и переживаниях. Только 8,64 % случаев подтверждает то, что участник А внутренне удовлетворен происходящим или не испытывает эмоционального напряжения. В остальных случаях поведение партнера вызывало у участника А невербальную реакцию, которая демонстрировала игнорирование намерений партнера. В про-

Таблица 1

**Взаимозависимость слов и действий участников экспериментального диалога (316 фраз – 100%)**

Референт	Количественное соотношение		Р
	да	нет	
Смысл слов и действий участника А не соответствует смыслу слов и действий участника В	216–68,34%	100–31,64%	0,01
Слова и действия участников диалога не имеют логического продолжения	211–66,76%	105–33,22%	0,01
Невербальная реакция участника А не соотносится со словами и действиями партнера	289–91,45%	27–8,64%	0,01

центном соотношении это составило 91,45%. Статистическая разница показателей значима на уровне 0,01.

Таким образом, эмоции, возникающее вследствие реагирования на поведение партнера, являются внутренним сигналом принятия или отвержения информации, поступающей от другого человека, одобрения или неодобрения его действий. В ситуации конфронтационного диалога это проявляется, как правило, в несовпадении (разнотечии) смысла слов и действий партнеров. Различие в эмоциональных реакциях участников коммуникативного взаимодействия подтверждает наличие у каждого из них личностного смысла, которым мгновенно наделяются слова и действия партнера.

Под структурой коммуникативной интеракции мы понимаем конфигурацию связей между ее элементами. При рассмотрении коммуникативного процесса единицей анализа выступает именно акт обмена единичными взаимообусловленными поведенческими реакциями партнеров. Как показали результаты контент-анализа, в конфронтационном диалоге подобная связь носит обособленный, разрозненный характер. Общая задача, заключающаяся в совместной договоренности в эмоционально-значимых ситуациях, как правило, не была решена.

Взаимосвязь эмоций и внешних поведенческих проявлений проявляются в отсутствие у участников стремления к объединению, взаимонаправленности (см. табл. 2).

Статистически значимыми являются факты, согласно которым в невербальных проявлениях нет тенденции к сопричастности, эмпатичности, направленности друг на друга. Более того, в высказываниях преобладают стереотипные положения, не предпола-

гающие уточнений, вопросов, разъяснений. Поведенческие реакции участников конфронтационных диалогов преимущественно носят эгоцентрический характер, хотя перед проигрыванием ситуации ставилась и общая задача – договориться, прийти к общему решению.

В целях воздействия на партнера используются индивидуальные стереотипные модели поведения. Возникает некоторая разрозненность, обособленность поведенческих проявлений. Статистическая обработка подтверждает значимость представленных результатов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Эмоциональная оценка в силу своего опережающего характера не способствует объективному анализу ситуации. У субъекта коммуникации возникает индивидуальный ситуативный психический образ искаженной реальности, что влияет на возникновение ответных поведенческих реакций в ситуации конфронтационного диалога.

Эмоционально отражая процесс удовлетворения потребностей, достигая собственных индивидуальных целей в конфронтационном диалоге, субъекты коммуникации теряют часть необходимой им информации. Вовне это проявляется в отсутствии смысловой и логической связи между словами и действиями партнеров. Следовательно, подтверждается одна из гипотез о том, что проявленные в коммуникативной интеракции эмоции *определяют содержание* коммуникативного взаимодействия. Содержание выражается в том, что субъект коммуникации выделяет лишь то, что имеет для него личностное значение с точки зрения индивидуальных желаний, ожиданий и целей. И это

Таблица 2

**Обособление участников диалога под влиянием их эмоционального напряжения (316 фраз – 100%)**

Референт	Количественное соотношение		Р
	да	нет	
Отсутствие эмоциональной сопричастности, выраженной в неосознанном копировании поведения партнера	274–86,7%	42–13,28%	0,01
В словах и действиях участника А преобладают стереотипные положения, которые подходят к данной ситуации и являются приемлемыми с его точки зрения	256–81%	60–18,98%	0,01
Извлеченная из индивидуального опыта участника А модель поведения участника В служит цели оказания на него давления	273–86,38%	43–13,6%	0,01

несмотря на то, что перед участниками ставилась общая задача – договориться между собой, прийти к обоюдоприемлемому решению возникшей проблемы. В процессе переработки поступающей информации (слов, действий партнера) ей приписывается личностно значимый смысл. Возникает субъективно измененная модель коммуникативно-го взаимодействия.

*Структура коммуникативной интеракции* в конфронтационном диалоге определяется тем, что партнер стремится воздейс-

товать, изменять поведение другого, объединяясь или разъединяясь с ним в полном соответствии с возможностью достижения своей цели. Возникают императивные и манипулятивные стратегии психологического воздействия. Следует добавить также, что эмоции усиливают стереотипность поведенческих проявлений субъекта коммуникации, активизируя как общие, так и индивидуальные стереотипные формы поведения, что связано, в первую очередь, с индивидуальным опытом человека.

### Примечания

<sup>1</sup> См.: Молчанова Н.В. Влияние эмоций на коммуникативное взаимодействие: Автореф. дис ... канд. психол. наук. Ярославль, 2005.

<sup>2</sup> Абульханова-Славская К.А. О субъекте психической деятельности // Методологические проблемы психологии. М., 1973.

<sup>3</sup> Аболин Л.М. Психологические механизмы эмоциональной устойчивости человека. Казань, 1987.

УДК 316.6

П.Д. НИКИТЕНКО

Саратовский военный институт внутренних войск МВД России,  
кафедра военной педагогики и психологии  
E-mail: 332318@mail.ru

## **Динамика структуры социально-профессиональной идентичности курсантов в процессе профессиональной социализации**

В статье раскрываются содержательные компоненты структуры идентичности курсантов, а также дается анализ динамики социально-профессиональной идентичности в процессе профессиональной социализации курсантов.

**Ключевые слова:** профессиональная идентичность, структура идентичности.

P.D. NIKITENKO

## **Dynamics of Structure of Socially-Professional Identity of Cadets in the Course of Professional Socialisation**

In article substantial components of structure of identity of cadets reveal, and also the analysis of directly dynamics of socially-professional identity in the course of professional socialisation of cadets is given.

**Key words:** professional identity, structure of identity.

**П**рофессиональная идентичность является важнейшим элементом структуры процесса профессиональной социализации. Она предполагает не только отождествление с определенной группой профессионалов, но и в большей степени – с той референтной группой, которая избирается в качестве определенной модели, образа успешного профессионала. Кроме того, весьма важным обстоятельством профессиональной социализации являются то, что ее институциональность неоднородна. Имеется многова-

риантность в соотношении норм, института профессии и «профессиональной» группы, которые лишь гипотетически могут совпадать.

Независимо от актуального желания индивида, он уже включен в соответствующие институциональные структуры, что в значительной степени определяет стихийное усвоение им социально-специфического профессионального опыта. В отличие от первичной социализации эти нормы не только формируются в процессе непосредственной транс-