

Малов О. Л.

ЯЗЫК КАК ИГРОВАЯ ПЛОЩАДКА

Общение представлено как психологические игры на языковых игровых площадках. Оценено влияние на характер создаваемой языковой игровой площадки юнговских признаков игроков: *агрессивность/виктимность* и *заботливость/инфантильность*. Показаны различные языковые игровые площадки на примерах: борьба за социальный статус; устойчивость бранной лексики; эвтаназия.

Ключевые слова: психологическая игра; язык; юнговские признаки; статус; брань; эвтаназия.

Собственное бессилие так же опасно, как чьё-то насилие.

Станислав Ежи Лец

Все мы стали не только свидетелями, но и участниками постсоветских перемен в обществе. На промежутке времени, вполне доступном для наблюдения в течение жизни одного поколения, произошло заметное смещение стереотипов поведения, в том числе и речевого.

В доперестроечном социуме нормирующее влияние государства сдерживало проявление индивидуальности. Устанавливаемые государством стереотипы поведения строго ограничивали отклонения от языковых норм. Сегодня мы видим языковую вольницу.

Что же остаётся после того, как мусор уносит течением? Контрастно по сравнению с недалёким прошлым сейчас видна реализация внутренней потребности людей модифицировать речь, сдерживаемая ранее внешними силами. В Украине и России этот процесс нашёл отражение в издании ряда объёмистых словарей не строго литературной лексики: жаргонной, сленговой, ненормативной.

Зачем люди модифицируют речь, умышленно отклоняясь от литературной? Откуда черпается энергия словотворчества, что это за стимулы, таящиеся в психике человека?

Укажем на ряд внутренних стимулов модификации речи.

1. Тяга к творчеству вообще, реализация личностного творческого потенциала.
2. Потребность в идентификации себя как принадлежащего к определённой социальной группе. Эту потребность удовлетворяют, например, молодёжный и криминальный сленг.
3. Проявление иронического, смехового потенциала личности.

4. Потребность в идентификации себя как принадлежащего к одному из юнговских психологических типов: *заботливо/инфантильному* или *агрессивно/виктимному*.

Три первых стимула известны [1] и ясны без особых пояснений. Сосредоточим наше внимание на последнем, четвёртом стимуле.

Как известно, к *агрессивным* относят сенсориков 2 и 3 квадрант (●□ (СЛЭ), □● (ЛСИ), ●□ (СЭЭ), □● (ЭСИ)), а к *виктимным* — интуитов этих же квадрант (△■ (ИЭИ), ■△ (ЭИЭ), △■ (ИЛИ), ■△ (ЛИЭ)). К *заботливым* относят сенсориков 1 и 4 квадрант (■○ (ЭСЭ), ○■ (СЭИ), ■○ (ЛСЭ), ○■ (СЛИ)), а к *инфантильным* — интуитов этих же квадрант (□▲ (ЛИИ), ▲□ (ИЛЭ), □▲ (ЭИИ), ▲□ (ИЭЭ)).

По нашим наблюдениям, это так лишь для *сенсорной* части пространства коммуникации. В *интуитивной* части пространства коммуникации происходит ротация стиля поведения на дополняющий без выхода за рамки комплексов: *агрессивно/виктимного* (для 2 и 3 квадрант) или *заботливо/инфантильного* (для 1 и 4 квадрант). Например, агрессивный в *сенсорном* пространстве □● (ЛСИ) в *интуитивном* пространстве виктимен, а ■△ (ЭИЭ), наоборот, виктимный в *сенсорном* пространстве, агрессивен в *интуитивном*. ■○ (ЛСЭ) заботлив в *сенсорном* пространстве, но инфантилен в *интуитивном* (и в сфере отношений), а □▲ (ЭИИ), наоборот, инфантильный в *сенсорном* пространстве, заботлив в *интуитивном*.

Таким образом, можно сказать, что каждый ТИМ из 2 и 3 квадрант обладает *агрессивно/виктимным* комплексом, а каждый ТИМ из 1 и 4 квадрант — *заботливо/инфантильным*.

Если в психике конкретного человека доминирует *заботливо/инфантильный* комплекс, этот человек предпочитает и лучше умеет давать и получать информацию в демонстративно заботливой форме, при которой происходит доброжелательное реагирование на его сигналы о том, нужна ли ему эта информация, понятна ли она, достаточно ли комфортен процесс общения. Лишь такое общение для этого человека желаемо и наиболее эффективно, лишь в *заботливо/инфантильном* пространстве коммуникации такой человек больше и охотней трудится и общается, полностью реализует свой творческий потенциал.

Если же в психике человека доминирует *агрессивно/виктимный* комплекс, он предпочитает общение с получением и выдачей информации в дразняще-обидчивой, резкой, напористой, задиристой форме, в виде игры «хищник — жертва». Как это ни удивительно, именно такая атмосфера коммуникации для него наиболее эффективна, наполняет его энергией, комфортна. Потому и нравится. И такой человек её активно добивается, порой, не считаясь с другими. Откровенно естественное поведение *агрессивно/виктимных* воспринимается *заботливо/инфантильными* резко отрицательно: либо как немотивированная злобность, либо, при виктимном поведении партнёра, как провокационная капризность или лживость.

Любопытен ответ на вопрос: а как же *агрессивно/виктимные* воспринимают естественное поведение по отношению к ним *заботливо/инфантильных*? Оказывается, как унижение! Удивительны сила и глубина страданий *агрессивно/виктимных*, например, при тяжёлой болезни или в глубокой старости, когда они «вынуждены терпеть снисходительное отношение к ним как к маленьким и как к «слабакам». Это даже может быть психологической причиной их просьб о смерти для избавления от страданий, т. н. эвтаназии. Думается, помочь им в этом случае можно, искусственно создав вокруг них *агрессивно/виктимную* игровую площадку и вовлекая их в коммуникацию то в роли нападающего, то в роли жертвы. Этот, с точки зрения *заботливо/инфантильных*, бесчеловечный, садистский спектакль может способствовать возрождению угасающей тяги к жизни человека с *агрессивно/виктимным* типом психики, психологически наполняя его существование смыслом и энергией действия.

Врождённое предпочтение стиля коммуникации ведёт к активному формированию каждым игроком вполне определённой речевой игровой площадки — той, на которой он чувствует себя более умелым, уверенным и энергичным. В случае несовпадения интересов игроков, естественно, развивается конфликт.

Известный американский психолог Эрик Берн был убеждён, что суть всего человеческого общения — психологические игры. Формирование человеком необходимой языковой игровой площадки имеет много общего с бёрновскими «играми, в которые играют люди»: стремление добиться желаемого путём разыгрывания тех привычных психологических игр, которым ранее сопутствовал успех. Коммуникативные психологические игры в нашем случае проходят две стадии: вначале — строительство языковой игровой площадки, а затем — игру на ней. В самом начале общения, первыми же фразами коммуниканты приступают к строительству игрового пространства. В том случае, когда коммуниканты тождественны в своих врождённых потребностях к пространству коммуникации, они легко создают игровую площадку, после чего комфортно и продуктивно разыгрывают на ней свои игры. Именно этот вариант обеспечивает длительную устойчивость группы без принуждения. Психологическая совместимость игроков как следствие тождественности их требований к рассматриваемому характеру игровой площадки, естественность образования комфортной им игровой площадки тут куда более значимы, чем воспитанность и хорошие манеры, не говоря уж об «уловках от Карнеги». Заметим, что, если игра происходит на *агрессивно/виктимной* игровой площадке, со стороны это выглядит как бесконечный то затухающий, то вновь разгорающийся конфликт. Иначе играть всерьёз они просто не умеют! Именно к такой ситуации относится шутка о постоянно ссорящихся супругах: «они всю жизнь мечтали убить друг друга, но развестись — никогда».

Приведём примеры коммуникации на разных по характеру языковых игровых площадках. Представим ситуацию: кассир не хочет брать у нас в уплату надорванную банкноту.

Каждый вариант ответа кассира при возврате нам этой банкноты — это новая предлагаемая кассиром языковая игровая площадка:

Ответ кассира	Предлагаемая кассиром часть игровой площадки	Куда кассир направляет вектор коммуникации
1. Сожалею, что доставляю Вам беспокойство, но не найдётся ли у Вас другой банкноты?	Очень заботливая	На личность клиента
2. Поищите, пожалуйста, другую.	Заботливая	На поведение клиента
3. Как же я останусь потом с этими деньгами?	Очень инфантильная	На свою личность
4. Ой, что же я потом буду с нею делать?	Инфантильная	На своё поведение
5. А целой у Вас нет?	Нейтральная	Не выражено
6. Снова порванные деньги! Сплошные неприятности. Вечно мне не везёт.	Очень виктимная	На свою личность
7. Ну вот, ещё одна такая купюра! Не буду я с нею возиться, замучалась уже с ветхими деньгами.	Виктимная	На своё поведение
8. Что Вы мне дали? Не видите разве, что она рваная?	Агрессивная	На поведение клиента
9. Вы не на базаре! Вот Вам Ваши деньги!	Очень агрессивная	На личность клиента

Заметим, что, к примеру, *инфантильные* ответы 3, 4 могут быть вовсе не свидетельством беспомощности кассира, а его провокацией бесконфликтного решения проблемы самим же клиентом. Психологически опытный кассир может умело сыграть роль *инфантильного* человека, определив или предположив, что он имеет дело с клиентом, обладающим врождённым *заботливым* типом психики. Цель такой игры — создание наиболее эффективной, в данном случае *заботливо/инфантильной*, языковой игровой площадки (*инфантильный* кассир / *заботливый* клиент). Также и другие ответы, разумеется, при достаточной психологической квалификации кассира, строят часть игровой площадки, дополняющую психику клиента и провоцирующие его на достраивание ответной части этой площадки. Опытный кассир выстраивает *заботливую* составляющую площадки при *инфантильном*, демонстрирующем беспомощность клиенте; *агрессивную* при *виктимном*, разыгрывающем роль «несчастной жертвы» клиенте и *виктимную* при *агрессивном* поведении клиента.

Сильной ощущаемой оппонентом экспрессии можно добиться, если брать под прицел его личность. Стратегия такого коммуникативного поведения: «ты — такой (плохой или хороший) — поэтому...». Направление вектора коммуникации — только на поведение оппонента, без затрагивания его личности, заметно снижает степень ощущаемой им экспрессии. Стратегия такого коммуникативного поведения: «ты — хороший, меня устраиваешь, но твоё поведение такое-то, — поэтому...». Продуктивность кооперативных действий на игровой площадке выше, если не затрагиваются личности игроков. Их ведь — в отличие от поведения — не изменишь.

Нередко случается, что на одну игровую площадку одновременно попадают *агрессивно/виктимный* и *заботливо/инфантильный* игроки. Условиями продуктивной коммуникации в этом случае становятся желание и умение игроков идти на компромисс. В принципе, компромисс возможен всегда. Проблема в его цене для каждого. Если даже для одного из игроков цена уступки превышает ценность всей игры, такая игра угасает. Но как же быть, если это коллеги? А если это родители и дети? Вот и приходится нам учиться искусству компромисса с самого детства всю жизнь, возводя высокую психологическую толерантность в социальный идеал.

Когда обстоятельства вынуждают нас вести *агрессивную* (атакующую или защитную) игру, наиболее продуктивной представляется гибридная игровая площадка: *заботливая* по отношению к личностям коммуникантов, но *агрессивная* по отношению к их поступкам. Формирование такой площадки должно в первую очередь пройти *заботливую* стадию,

толерантное отношение к личностям игроков должно быть декларировано стороной — инициатором и подтверждено её оппонентом. Тут важно не опоздать с инициативой. Пока не построена *заботливая* часть игровой площадки, она автоматически будет восприниматься как несущая угрозу личности. При длительных напряжённых переговорах *заботливую* часть площадки приходится периодически восстанавливать, доброжелательно высказываясь о личности оппонента. Осознание того, что это не лесть и не проявление страха, а просто технология коммуникации, помогает соблюсти меру.

Агрессивную игровую площадку можно предложить деликатно, учитывая ответную реакцию оппонента, но её можно и грубо навязать, ведь характер такой площадки от этого не пострадает. В принципе, каждый из игроков в любой момент может превратить игровую площадку в *агрессивную*, игнорируя желание остальных. И помешать ему нельзя. Придётся либо согласиться, либо уйти.

Заботливую игровую площадку можно только предложить. Попытка навязать её силой автоматически превращает игровую площадку в *агрессивную*. Это принципиальное различие приводит к устойчивости *агрессивных* и неустойчивости *заботливых* игровых площадок, что имеет серьёзные социальные последствия.

В местах повышенной социальной привлекательности концентрируются люди *агрессивно/виктимного* психологического типа, вытесняя оттуда *заботливо/инфантильных*. В результате бесчисленного количества раундов на постоянно образующихся и гаснущих игровых площадках естественным образом формируются и устойчиво существуют социальные структуры типа: «*агрессивно/виктимный* центр — *заботливо/инфантильная* периферия». Масштабы тут могут быть любыми: от группы из двух человек до всего человечества.

Обращает на себя внимание то, что среди выдающихся по социальной ценности людей немало представителей *заботливо/инфантильного* типа психики. В научной среде такие люди часто встречаются среди тех, кто успешно занимается фундаментальными, трудно-подъёмными проблемами (▲□ (ИЛЭ), □▲ (ЛИИ)), так что меткость художественного образа учёного как витающего в облаках порой нелепого человека, плохо приспособленного к жёстким реалиям жизни, подтверждается соционикой. Уровень защиты таких людей от вытеснения их на периферию — важный показатель культуры общества. Ценят их, допускают в элиту, в частности, научную, — цивилизованность растёт, изгоняют их из центра — общество дичает, дрейфуя к жизни по законам джунглей: сильный всегда прав, победителей не судят и т. п. Защита таких людей на практике — это защита их права творчески реализовываться на необходимых им *заботливо/инфантильных* игровых площадках. Очень сильное благотворное влияние на гармонизацию общества в этом плане оказывает религия.

Соционический интерес вызывает ответ на вопрос: «а кто в социуме *наиболее агрессивен?!*». Ответить на этот вопрос с позиций традиционной соционики нельзя. Попробуем ответить на него с позиций, изложенных автором в работах [3, 4].

Напомним суть авторского подхода: психика отдельного человека моделируется не одним, а двумя *ТИМа*ми, связанными *интертипными* отношениями *ревизии* или *заказа*. Причём *ТИМ-передатчик* социального заказа преимущественно определяет жизненные цели человека, а *ТИМ-приёмник* социального заказа преимущественно формирует тактику достижения поставленных *ТИМом* — *передатчиком* целей специфическими, тайными для *ТИМа* — *приёмника* методами. Такой подход представляет *социон* как 32 типа психики. *ТИМ* — *передатчик* доминирует при задании психике человека *агрессивно/виктимного* или *заботливо/инфантильного* комплекса. Например, человек, имеющий тип психики *СЛЭ–ЭСЭ*, может выглядеть как «очень, *агрессивный*» ■○ (ЭСЭ), хотя, по сути, он им не является. Это ●□ (СЛЭ).

Если предположить, что наиболее *агрессивен* тот, у кого *модель психики* образуют два *агрессивно/виктимных* *ТИМа*, то наиболее *агрессивны* люди со следующими 8 из 32 типов: *ЛСИ–СЭЭ* (□● (ЛСИ) с поведением ●□ (СЭЭ)), *ЛСИ-ИЛИ*, *ЭИЭ-СЭЭ*, *ЭИЭ-ИЛИ*; *ЛИЭ-СЛЭ*, *ЛИЭ-ИЭИ*, *ЭСИ-СЛЭ*, *ЭСИ-ИЭИ*. Компания самых *агрессивных* получилась большой и довольно разношёрстной. Сузим задачу: кто самый *агрессивный управленец*? От-

вет — только □● (ЛСИ) (с поведением ●□ (СЭЭ) или Δ■ (ИЛИ)). ●□ (СЛЭ) тут проигрывает! Ведь поведенческие ТИМы СЛЭ находятся в 1 квадре: ЭСЭ или ЛИИ. Люди с моделями психики, содержащими два *агрессивно/виктимных ТИМа*, один из которых ●□ (СЛЭ) — не *управленцы*, это □● (ЭСИ) и ■Δ (ЛИЭ) — «самые *агрессивные*» социал и сайентист. Поэтому тем, кто увлекается типированием исторических деятелей, при «разгадывании» типа психики правителя, долго и цепко держащего власть благодаря своим личным качествам, следует прорабатывать вариант □● (ЛСИ). А «самым *агрессивным*» гуманитарием оказывается ■Δ (ЭИЭ) (ЭИЭ–СЭЭ и ЭИЭ–ИЛИ).

Таким же образом можно вычислить и «самых *неагрессивных*»: это *управленец* ■○ (ЛСЭ) (типы психики ЛСЭ–ИЛЭ и ЛСЭ–СЭИ), социал ■○ (ЭСЭ) (ЭСЭ–СЛИ и ЭСЭ–ИЭЭ) гуманитарий □▲ (ЭИИ) (ЭИИ–ИЛЭ и ЭИИ–СЭИ) и сайентист □▲ (ЛИИ) (ЛИИ–СЛИ и ЛИИ–ИЭЭ).

То, что потребность в совершенно определённых языковых игровых площадках кроется в глубинах человеческой психики, позволяет обнажить корни такого явления в языке, как неискоренимость бранных слов. Ведь брань, по сути, это агрессия словом. Очень важная, хотя и не единственная функция пониженной лексики — демонстрация игроком самого себя и желаемой им игровой площадки как *агрессивно/виктимных*. Подъём планки социальной нормы по словарю пониженной лексики — проблема подъёма общего культурного уровня. Но само это языковое явление принципиально неискоренимо, так как психологически оправдано и не имеет полноценной замены, и потому заслуживает изучения. Выбор людьми уже сделан. Языку, как удобному в данном случае инструменту, придётся вечно тащить на себе этот тяжкий крест.

Подведём итоги. Вывод первый: социальные стереотипы только негативно оценивать *агрессивность*, *виктимность* и *инфантильность*, и только позитивно — *заботливость* не соответствуют природе человека. Эти качества одинаково хороши, если проявлены к месту, ко времени и количественно не больше и не меньше, чем требуется. В то же время эти качества наносят вред, если проявляются неуместно, не ко времени и в количестве либо меньшем, либо большем оптимального. Плохи как чрезмерная *заботливость*, так и недостаточная *агрессивность* — по обстоятельствам.

Вывод второй. Рецепт прост: инициативно постройте языковую игровую площадку, учитывая личность и поведение оппонента, и лишь затем гните свою линию. Не спешите, доброжелательно помогите оппоненту в его попытках активного поиска характера оптимального игрового пространства. Он ведь может не знать заранее, к чему стремитесь вы. Деликатно, но ясно дайте знать инициативному оппоненту, в какой игровой площадке вы заинтересованы, а какая вас не устраивает. Контролируйте созданную площадку, абстрагируясь от происходящего на ней и хладнокровно взглядывая на неё как бы со стороны, корректируйте её при надобности. Вот только не так просто этим рецептом воспользоваться. Учиться этому нелегко. Да и не все мы одинаково способны в этой науке, согласно учению того же Юнга.

Л и т е р а т у р а :

1. Леся Ставицька. Короткий словник жаргонної лексики української мови. — К.: Критика, 2003. — С. 11.
2. Юнг К. Психологические типы. — М.–СПб., 1995.
3. Малов О. Л. Социон как 32 модели психики. Статья. — Свидетельство о регистрации авторского права №7096 от 10.02.2003. Киев.
4. Малов. О. Л. Случайные и систематические погрешности соционической диагностики // Соционика, ментология и психология личности. — 2005 — №6.

Статья поступила в редакцию 11.06.2007 г.