

**РОН
ПОЛБОРН**

Ты и Я



16+

Рон Полборн

Ты и Я

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Полборн Р.

Ты и Я / Р. Полборн — «ЛитРес: Самиздат», 2018

Возможно, есть еще такие, у кого нет и никогда не было проблем со своими близкими, теми, кого обычно называют друзьями, любимыми, коллегами и т.п. Впрочем, похоже, их с каждым днем становится все меньше. Причин этому много, и вряд ли кто-нибудь один сможет разрешить все те проблемы, которые обычно встречаются во взаимодействии «Ты и Я». А может быть, эти проблемы и вообще не стоит решать кому-то постороннему, хотя бы потому, что решение проблем и составляет смысл взаимодействий?! Автор книги выбирает свой путь.

Содержание

1. Встреча	6
1. Дар – испытание	7
2. Начало «Ты и Я»	10
3. А счастлив кто?	14
4. Вера – доверие	20
5. А ты такой...	27
6. «Гордыня»	33
7. Движение к утрачиваемому	38
8. Добро и Зло	43
9. Загадочность...	48
10. Отражение	53
11. Идеал	57
12. «Первая встреча – последняя встреча...»	60
13. Понимание ...	64
14. Интерпретация	69
15. Источник развития	74
16. Как долго?	79
17. Количество и качество	81
Конец ознакомительного фрагмента.	84

То, что когда-то начиналось как шутка, как забава для себя и для возможных друзей, уже помимо воли автора стало приобретать сначала характер необходимости, а затем превратилось в долг перед кем-то. Правда автор так до сих пор и не понимает, кому и что он должен. Может быть, когда это понимание придет, взамен уйдет ощущение необходимости и возникнет окончательное состояние пустоты и безразличия.

Но может быть кому-то будет интересно узнать самого себя, о чем-то задуматься и уж наверняка со многим не согласиться. Последний вариант, наверное, для любого автора самый предпочтительный. Ведь несогласие вовсе не означает чью-то правоту или, наоборот, чью-то ошибку. Может быть, проблемы многих заключаются в неумении справиться с собственным мнением об абсолютной истинности собственного мнения, в неспособности преодолеть свою амбициозность, в основе которой чаще всего лежит страх оказаться (или, быть может, показаться) хуже, глупее, ничтожнее и т.п. Преодолеть этот страх человек пытается с помощью постоянного доказывания всем, и себе в первую очередь, своего первенства. А в действительности это и есть признание в понимании отсутствия реальных возможностей быть даже не первым, а хотя бы равным среди равных.

Эту книгу нельзя было не написать. Хотя бы потому, что все проблемы между «Ты и Я» были проблемами автора, который, как и многие, пытался их решить методом проб и ошибок. Да, научить другого на своем опыте невозможно, но может быть следует хотя бы поставить вопросы и предложить варианты ответов?! И, скорее всего, это полезно только тому, кто уже прошел часть своего пути и хочет понять, что же было в его жизни, как произошло то, что, казалось бы, не должно было случиться вовсе. Увы, но и это не спасает от новых ошибок и «старых граблей», которые то и дело попадают под ногами и так, и хочется на них наступить.

Лучше всего если изложенное в книге вызовет какие-то эмоции, смех, улыбку, сочувствие, негодование и т.п. Узнавание должно быть приятно или ... даже если никак нельзя согласиться со сказанным. Всякие попытки научиться, в данном случае, бессмысленны. Можно только получить возможность встретиться с тем, что уже когда-то было и осталось в памяти, т.е. тогда не было до конца пережито. Впрочем, скорее всего по многим вопросам предложенные размышления вызовут несогласие. Ведь никто не хочет быть неправым, и тем более признать, что все ошибки были совершенны по собственной вине, и вообще это были вовсе даже не ошибки.

Автор.

*«Я – ЕСМЬ,
ТЫ – БУДЕШЬ
МЕЖДУ НАМИ – БЕЗДНА...»
М.ЦВЕТАЕВА*

*«СНАЧАЛА У ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ
ТОЛЬКО БУДУЩЕЕ, ПОТОМ
ТОЛЬКО ТЕКУЩЕЕ, Т.Е
НИЧЕГО, А ЗАТЕМ ТОЛЬКО
ПРОШЛОЕ».
П.Сэлфинг*

1. Встреча

*За князем – род, за серафимом – сонм,
За каждым – тысячи таких, как он...*

*Неподражаемо лжет жизнь:
Сверх ожидания, сверх лжи...
Но по дрожанию всех жил
Можешь узнать: жизнь!*

...

пристрастна, как первые дни...

...

*Ты мне чужой и не чужой,
Родной и не родной,
Мой и не мой! Идя к тебе
Домой – я “в гости” не скажу,
И не скажу “домой”.*

Я – это да,

Да – навсегда,

Да – вопреки,

Да – через всё!

Даже тебе

Да кричу, Нет!

М.Цветаева

1. Дар – испытание

*«Получив власть над
природой, мы потеряли возможность
учиться у нее».
Р. де-ла Сизеран*

*встреча...
в – стре – ча...
в – с – тре – ча ...*

Коварство привычного слова в иллюзии его понятности. Она позволяет не задумываться над словом и уж тем более подозревать, что в нем скрыта какая-то тайна. Можно говорить и как бы скользить по значению произносимого, можно рассказывать и все время как бы спотыкаться о значение слов, а можно все, что нужно выразить представить всего лишь одним словом. Правда крайне сложно заранее определить, как это слово «отзовется» и кто и как услышит его.

Комментарий

Странное слово – встреча. Казалось бы, в нем нет ничего не обычного, всё понятно, ясно и определено. Но стоит прислушаться и окажется, что в нем есть и *стре*-ла, и *тре*-вога, а, может быть, и *вы-стрел*. Все в этом слове направление, движение, звучание тревоги, напряжения, ожидания, предвкушения. По мнению некоторых его значение связано с понятиями обрести, схватить, поймать и, даже, «хороший, счастливый случай». (М.Фасмер)

Для человека каждая встреча может быть и предвкушением будущего и вполне рядовым, будничным событием. К каждой встрече человек готовится, хотя зачастую в этом и не признается ни себе, ни тем более другим. И всякая встреча это тайная или осознанная надежда на то, что она сможет изменить течение жизни или, по крайней мере, внесет в нее что-то новое. Возможно поэтому даже неожиданная встреча с новым человеком, через какое-то время уже кажется вполне закономерной, настолько естественно она «вписывается» в устоявшийся мир. Но даже тогда, когда взаимодействие с партнером становится привычным, а встречи вполне предсказуемы, человек продолжает хоть чуть-чуть надеяться на то, что, может быть, когда-то встреча со старым знакомым изменит сложившуюся жизнь.

*«Тогда был в Иерусалиме человек, именем
Симеон.... Ему было предсказано Духом Святым,
что он не увидит смерти, доколе не увидит
Христа Господня. И пришел он по вдохновению в
храм. И, когда родители принесли Младенца
Иисуса, ..., он взял Его на руки, благословил
Бога и сказал:
– Ныне отпускаешь раба Твоего, Владыко, по слову Твоему, с миром, ибо видели очи мои
спасение Твое...»
Лука, 2.25-30*

Идя на встречу человек, надеется на достижение планируемого результата, на **получение ожидаемого**. Такое вполне «естественное» отношение к встрече связано с обычным состоя-

нием человека, когда он «с широко закрытыми глазами», лишь надеется на то, что вдруг что-то произойдет. Именно так большинство «распоряжается» тем даром, которым является встреча. Каждая встреча это дар, предоставление новых возможностей, еще один шанс все начать с начала, исправить допущенные ошибки, внести необходимые коррективы и использовать то, что было упущено. Правда человек так относится к встрече только в том случае, если он долго и целеустремленно добивался встречи, готовился к тому, что и как сказать, осознает необходимые ему результаты, понимает, что другой встречи уже может не быть и это, возможно, его последний шанс. Но невозможно так относиться к каждой встрече, никто не способен выдерживать столь большого напряжения длительное время, да и «здравый рассудок» подсказывает: *«К чему все эти усилия?! Кому это нужно!? Все и так будет хорошо...»*. И лишь потом, после, приходит осознание упущенных возможностей, очередных не реализованных шансов. Может быть, поэтому так часто прошедшая встреча кажется пустой, неинтересной и ненужной, а взаимодействие с другим вызывает лишь ощущение бессмысленности затраченных усилий и бесполезности проведенного времени?!

Так каждая встреча становится не только даром, но и испытанием. Собственно говоря, всякий дар это всегда испытание, ведь он дается просто так, не заслуженно. Это не какой-то аванс или тем более оплата. В этом тайное коварство дара, который предлагается так естественно и так искренне, без каких-то условий и расчета на компенсацию, что почти каждый, по крайней мере, в первое время, верит в то, что за него не нужно будет ничего платить.

Но ведь заплатить все равно придется, только не известно когда, чем и как дорого, придется даже тогда, когда дар отвергнут. Казалось бы, парадокс – дар не принят, и платить вроде бы не за что. За отвергнутый дар платим нереализованными возможностями, памятью, которая постоянно возвращает к мыслям о том, *«что могло бы быть если бы...»*. Платим невозможностью возвратиться и пониманием этой невозможности, платим постоянным сравнением того, что есть сейчас с тем, что могло бы быть *«если бы ...»*. Так отвергнутый дар «мстит» необходимостью расплаты, как будто платить приходится уже не за сам дар, а за то, что ты отверг собственную избранность.

Но, впрочем, редко кто отказывается от дара, ведь он соблазняет ..., соблазняет не только своими возможностями, но и кажущейся безвозмездностью. Возмездие будет потом, но каждый надеется избежать его, даже тогда, когда знает и казалось бы уверен в невозможности этого. Поэтому испытание начинается уже тогда, когда дар представлен человеку, когда ему предлагается встреча и он стоит перед выбором – принять этот дар или отказаться от него, пойти на встречу или сделать так, чтобы она не состоялась (или была безрезультатной). Впрочем, с точки зрения платы, выбора нет. Заплатить придется в любом случае. Различие в том, что, отвергнув возможности предоставляемые встречей, человек заплатит за это, так и не воспользовавшись этими возможностями, а, приняв дар и пойдя на встречу, он также заплатит, но, быть может, сумеет достичь каких-то результатов.

Впрочем «забыть» о грядущей расплате помогает тайна, которая присуща каждой встрече. Как бы человек не готовился к встрече, как бы хорошо он не знал своего партнера и ту ситуацию, в которой будет проходить встреча, он все же не знает, да и не может знать, как она пройдет, каковы будут результаты и какие неожиданности могут произойти. Все это придает будущей встрече неопределенность, являющейся лишь частью той таинственности, которую воспринимает далеко не каждый, но которая может настолько завораживать, что человек соглашается даже на встречу наверняка не сулящую ему ничего хорошего.

Будущая встреча предлагает человеку первое испытание – принять решение – идти на встречу или отказаться от нее. Но выбором одного из вариантов испытание не заканчивается. Новое испытание – проверка готовности человека к встрече. Эта проверка завершается определением того, насколько полно человек смог реализовать предоставленные ему встречей возможности и добиться от максимальных результатов. Но определить полноту реализации пред-

ставившихся возможностей крайне сложно. Это связано прежде всего с двумя моментами. Первое. Вне зависимости от того, первая это встреча или всего лишь одна из очередных, каждый проводит её сообразуясь с поставленными целями. Соотнесение этих предварительных целей с достигнутыми результатами, как кажется, может позволить оценить успешность проведенной встречи. Так и делают очень многие, вольно или невольно впадая в ошибку. Второе. В процессе встречи могут открываться новые возможности, возникать новые цели, достижение или не достижение которых так же влияет на оценку затраченных усилий. Но многие возможности встречи как бы «появляются» потом, после ее окончания. Эти возможности так и не были использованы, в том числе и потому, что человек не был готов их «увидеть». Таким образом, встреча «проверяет» каждого, определяет, насколько он соответствует предоставляемым возможностям.

Всякое несоответствие человека предоставляемым ему возможностям уменьшает те возможности, которые ему будут предоставлены в будущем. Это примерно также как и в прыжках в высоту. Если ты не взял одну высоту, то тебе ее уменьшают до того уровня, который тебе под силу. И если человек не готов к встрече, т.е. не в полной мере использовал все ее возможности, то следующая встреча предоставит уже меньшие возможности и складывается ощущение что потенциал встреч все время уменьшается. Но если человек сумел полностью реализовать возможности предоставляемые встречей, то в следующий раз он получит еще большие возможности, которые будут постепенно и неуклонно возрастать.

Итак –

1. каждая встреча есть дар, предоставляющий человеку возможность реализовать себя,
2. этот дар может быть принят, а может быть, отвергнут им,
3. в любом случае человеку придется «заплатить» за него,
4. отказавшись, человек лишает себя возможностей, о которых даже не подозревает, а, согласившись, обрекает себя на необходимость реализовать предоставляемые ему возможности,
5. но дар соблазняет не только своими возможностями, но и кажущейся безвозмездностью,
6. что дополняется той тайной, которую несет в себе каждая встреча,
7. и потому человек часто соглашается на встречу, не ведая, что творит, а отказавшись от нее, затем укоряет себя о безвозвратно утраченном.
8. предоставленный дар испытывает человека выбором решения,
9. но испытание продолжается в виде проверки готовности провести встречу и реализовать все возможности предоставляемые ею.
10. нереализованные возможности неизбежно снижают потенциал человека, который неуклонно сокращается, в то время, как полная их реализация приводит к возрастанию потенциала каждой новой встречи.
11. и таким образом каждая встреча формирует у человека состояние либо конструктивного ожидания-согласия на встречу, которая всегда есть начало и инструмент взаимодействия, либо негативно-настороженного ожидания-отказа от встречи.

2. Начало «Ты и Я»

*все очевидности «на деле
суть лишь продукты
определенного выбора».*
Р.Барт

*«Человек не может вынести
счастья. Мечты о счастье ему
достаточно».*
А.Чехов

Принято считать, что человек действует ради какой-то своей цели. Подобный рационализм так называемой «западной цивилизации» постоянно подкрепляется и внедряется в сознание «очевидными фактами действительности», причем утверждается, что только не такой как все может что то делать просто так. Всех вынуждают искать причину действий другого, его умысел, цель и практический смысл.

Комментарий

Первая встреча – встреча-знакомство. Партнеры еще не знают, как сложится их взаимодействие и вообще сложится оно или нет. Но в любом случае, при запланированной или неожиданной первой встрече, наверное, каждый, целенаправленно или подсознательно, стремится произвести так называемое благоприятное впечатление на возможно будущего партнера. Правда надо отметить, что практически никто не сможет точно и однозначно определить, что есть это «благоприятное впечатление» и насколько представление человека о благоприятном впечатлении соответствует представлениям о нем у потенциального партнера. Так, с момента знакомства, с первой встречи в основу будущего взаимодействия закладывается возможная ошибка, которая связана с различием в понимании того, что хорошо, а что плохо.

Причина подобной ошибки в том, что человеку свойственно считать свою точку зрения общепринятой, очевидной. Эта убежденность «преследует» весь процесс взаимодействия «Ты и Я» несмотря на то, что повседневная практика, постоянно возникающие на этой почве конфликты, казалось бы должны быстро научить партнеров простой истине – каждый имеет свои критерии оценки и все эти критерии обоснованы «своей очевидностью» и имеют право на существование. Но оказывается, что партнеры так и не могут согласиться с этим и чаще всего в течение всего периода их взаимодействия, вне зависимости от его срока, продолжают ориентироваться только «на себя», постоянно вступая в конфликты и непонимания.

Уверенность в «правильности» своего понимания того, что такое «благоприятное впечатление», отсутствие сомнений в том, что потенциальный партнер разделяет это понимание, приводит к неизбежному изначальному так называемому взаимному непониманию. Парадокс состоит в том, что партнеры, если, конечно, они искренне заинтересованы во встрече, хотят «себя показать» с самой лучшей стороны и их крайне удивляет странное поведение друг друга. Каждый уверен в том, что «правильно» себя ведет, убежден, что демонстрирует свои лучшие качества и удивляется, когда реакция партнера не соответствует ожиданиям, что озадачивает и приводит к вторичному непониманию.

Человек совершенно искренне не понимает, почему его поведение вызывает такую странную реакцию партнера, что его удивляет. А причина как раз в том, что каждый думает только о самом себе и считает свою позицию настолько естественной, что не может даже представить

себе человека, который бы ее не разделял. Подобная ситуация на первой встрече достаточно типична и обычна является причиной по которой вторая встреча становится невозможной. Особенно характерно это для встречи в отсутствии общих знакомых, которые обычно помогают будущим партнерам найти общие точки соприкосновения и «отбросить» их обоюдное желание произвести «благоприятное впечатление».

Для многих основная проблема первой встречи состоит в том, что они не могут отказаться от уверенности в собственной правоте, и признать, что возможный партнер по иному понимает, что такое «благоприятное впечатление». Отсюда и возникает технологическая неподготовленность к встрече, т.е. использование такие приемов поведения (что говорить, как отвечать на вопросы, как реагировать на шутки, что одеть и т.п.), которые вызывают у партнера по встрече сначала удивление, а затем возможно и неприятие вплоть до отторжения.

Но не менее разрушительна и так называемая *«естественная позиция»* – *«я такой, каков я есть и принимайте меня именно таким»*. Это чаще всего:

- формирует впечатление о заносчивости, завышенной самооценке, эгоизме, пренебрежении и т.п.
- не прощается и даже если на какой-то период забывается, то очень быстро восстанавливается в памяти, как только человек совершит очередную ошибку и тогда партнер с готовностью «припомнит» то свое первое впечатление,
- как раз и не производит «благоприятного впечатления», и, более того, результат бывает прямо противоположным,
- заставляет заинтересованного во взаимодействии партнера скрыть, не показать своего истинного впечатления о таком поведении на первой встрече, что еще более усугубляет ситуацию; в этом случае управление взаимодействием с самого начала переходит к нему, так как именно и только он понимает истинный характер формирующихся отношений, в то время как другой может пребывать в иллюзии относительно того впечатления, которое, как ему кажется, он сумел сформировать,
- приводит к непоправимым последствиям, так как человек убежден, что его позиция принята, и он может вести себя именно в рамках этой позиции, в то время как партнер лишь затаился и вынужден терпеть данную ситуацию до тех пор, пока ему это будет выгодно,
- воспринимается как ультиматум и мало кто на первой встрече готов принять такое условие; принятие подобного условия сразу определяет характер будущего взаимодействия с четко выраженными ролями партнеров, которые, впрочем, могут быть чисто внешними,
- потребует определенной и порой значительной корректировки, так как условия и цели взаимодействия может «заставить» даже самого непримиримого «подстраиваться» под того, кто как бы согласился «принимать партнера таким, каким он есть»,
- крайне сложно изменить, так как партнер усомнится в искренности «нового» поведения и даже если он «примет» его, то это вовсе не будет означать его согласия и доверия.

Впрочем, надо сразу сказать, что подобная позиция демонстрирует слабость потенциального партнера, отсутствие у него реального потенциала развития и способности приспосабливаться к изменениям в ситуации. Эту позицию обычно занимают те, кто имеет негативный опыт взаимодействия, многократно был отвержен, предан, неуверен в своих силах, психологически раним и чрезвычайно болезненно относится к любым оценкам своего поведения. Но как показывает практика, такие партнеры при определенном мастерстве являются наиболее управляемыми и достаточно комфортными во взаимодействии, способными совершать действия прямо противоречащие их собственным интересам.

Между этими двумя крайними позициями – 1. Стремление произвести «благоприятное впечатление» и 2. «принимайте меня таким, каков я есть» – «располагается» большинство, те,

кто ориентирован на поведение будущего партнера. Они также хотят произвести «благоприятное впечатление», но пытаются достичь этого путем точной реакции на поведение партнера. Все их начальные действия на первой встрече носят нарочито нейтральный характер неспособный вызвать отрицательной оценки. Обычно это вполне стандартные действия и реакции, высказывания, которые можно свободно интерпретировать в любой зависимости, мало значимые оценки, а рассказ о себе в большей своей части соответствует общепринятым стандартам.

Конечно, это мало способствует созданию эффектного впечатления. Однако тот, кто следует этому типу поведения и не ставит перед собой иной задачи. Для него главное не ошибиться и он жертвует оригинальностью ради стабильности и гарантированного результата.

Итак –

12. следует изначально отказаться от уверенности в том, что ваше понимание «благоприятного впечатления» соответствует представлениям потенциального партнера,

13. и попытаться представить, какое содержание вкладывает он в это понятие, т.е. определить какое поведение будет для него значимым,

14. если для этого недостаточно информации, следует избрать нейтральную манеру поведения, т.е. соблюдать те правила поведения, которые приняты в той социальной группе, к которой принадлежит потенциальный партнер.

15. на этой основе нужно сформировать подвижную систему поведения, а) способную быстро приспосабливаться под ожидания партнера и, одновременно, б) позволяющую «выбывать» из партнера необходимую информацию о его ожиданиях,

16. это возможно если партнер будет поставлен перед необходимостью выражать свое отношение, раскрывать свои приоритеты и ценности, собственно говоря, демонстрировать то, чего он ждет,

17. в этом и только в этом случае можно не только правильно, но и достаточно быстро реагировать на реакцию партнера, внося в свое поведение необходимые коррективы, тем самым пытаясь «произвести наиболее благоприятное впечатление».

18. позиция «принимайте меня таким, каков я есть» во всех смыслах ущербна и непрактична. Следует отказаться от нее или использовать как элемент поведения.

Но главное в том, что нельзя считать смыслом первой встречи формирования у партнера, пусть и благоприятного, но всего лишь впечатления. И дело даже не в субъективизме содержания подобного «благоприятное впечатление», и не в его преимущественно эмоциональной направленности. Впечатление может быть только эмоциональным фоном для взаимодействия, неизменным, энергетически значимым, но все же фоном. Представляется, что главным практическим результатом первой встречи должно явиться формирование у партнеров

1. четко осознаваемой и
2. стойкой потребности (необходимости, желания, стремления и т.п.)
3. скорейшей второй, третий и последующих встреч.

Произвести «благоприятное впечатление», поразить возможного партнера интеллектом, красноречием, манерами, конечно же, хорошо, а в ряде случаев и приятно, но может быть весьма не практичным занятием, если за этим не последует развитие взаимодействия.

Первая встреча только тогда приобретает смысл, когда она имеет определенное продолжение в виде развития взаимодействия, что невозможно без формирования у партнеров, как минимум, взаимозаинтересованности и, как максимум, взаимозависимости от последующих встреч. Возможно, именно такую цель и следует решать в ходе первой встречи. Если ее удастся добиться, то в результате встречи формируется взаимозаинтересованность, которая вна-

чале представляет пусть и весьма неясное, четко неосознаваемое, некое смешенное ощущение-состояние, основанное на –

– каких-то весьма неопределенных, но, как кажется, реально существующих возможностях партнера и будущего взаимодействия с ним,

– некой таинственности, обычно проистекающей из общей недоговоренности, «случайных» обмолвок, намеках на существующих возможностях и т.п.,

– проявленной партнером оригинальности мышления, чаще всего достигаемой несколькими малоизвестными, но неожиданными трактовками модных в данный момент явлений или актуальных проблем,

– демонстрации партнером его чрезвычайно активной, интересной жизнью, большим количеством связей, поездок по стране и миру и т.п.,

– том, кого партнер считает для себя авторитетом, его связями с элитой общества, его независимостью в суждениях и поведении.

В отличие от взаимозаинтересованности, взаимозависимость представляет собой более четкое ощущение необходимости дальнейших встреч. Обычно это состояние формируется при деловом характере первой встречи, когда партнеры не просто обмениваются информацией, но и договариваются о каких-то будущих совместных проектах представляющих взаимный интерес. Однако это не следует считать гарантией будущего развития взаимодействия. Оно не складывается только из практической пользы от будущего сотрудничества. Взаимозависимость, хоть и представляет более определенную основу для последующих встреч, должно в последующем наполниться неким внутренним содержанием, без которого последующие встречи могут быть кратковременными и их нельзя будет в полном смысле определять как взаимодействие партнеров.

Итак –

19. если вы хотите произвести на потенциального партнера «благоприятное впечатление» прежде всего определите, как он это понимает; но лучше отказаться от подобной абстрактной цели,

20. более практичным результатом первой встречи все же следует считать осознанное желание партнеров продолжать встречаться,

21. причем это не столько формально-вежливое предложение-согласие на следующую встречу, сколько сформированная взаимная заинтересованность или взаимная зависимость партнеров,

22. конечно же, ни взаимная заинтересованность, ни взаимная зависимость сформированные после первой встречи не гарантируют успешного и тем более длительного взаимодействия, но без них вообще нельзя говорить о самой возможности этого взаимодействия,

23. минимальной задачей первой встречи может быть формирование у партнеров убежденности в том, что – «отказаться от последующих встреч можно в любой момент, а вот возобновить контакт не всегда возможно».

3. А счастлив кто?

*«давать миру можно не иначе, как
расплачиваясь за это страданиями и
гонениями».*

М.Булгаков

*«Через возвышенное в себе человек
сопротивляется могуществу власти
денег и реальности».*

П.Сэлфинг

*«Идеал... есть нечто пригодное
для всех, т.е. безличное...»*

М.Волошин

Трудно найти такого человека, который бы не хотел быть рядом с надежными и сильными людьми, с теми, кого принято называть друзьями, близкими, соратниками и т.п. Впрочем, точно также трудно найти того, кто действительно имеет таких людей, кто в течение жизни не потерял бы их или, говоря точнее, не убедился в невозможности их существования.

Комментарий

Но результатом первой встречи должна быть не только договоренность о встрече последующей. Необходима и так называемая эмоциональная составляющая, т.е. удовлетворенность от проведенной встречи, обычно выражающееся в хорошем настроении, эмоциональном подъеме, высокой самооценке, желании продолжать действовать в начатом направлении и т.п. Каждый может зафиксировать это состояние на основании хотя бы двух признаков:

1. неосознанном стремлении все время мысленно возвращаться к проведенной встрече, анализировать ее, вновь и вновь переживать те или иные ее моменты и т.п.;
2. нерациональном желании поделиться своей встречей с кем-то, рассказать о ней, о новом знакомом, о своих действиях и т.п.

Впрочем, подобная нерациональность не имеет ничего странного. По этим признакам угадывают начало формирования эмоциональной составляющей взаимодействия, без которой подлинного взаимодействия не может быть.

Таким образом, результатом первой встречи должно быть формирование у партнеров как минимум -

24. заинтересованности в последующих встречах и

25 .ощущение удовлетворенности от проведенной встречи.

Эти два основных результата первой встречи и образуют основу будущего взаимодействия, причем их соотношение и будет определять характер формирующегося взаимодействия в диапазоне от интимного до делового. То, как ведут себя партнеры при первой встрече, насколько они искренни или неискренности, фальшиво ли их поведение или нет, определяет все последующие встречи и в конечном итоге все взаимодействие, в том числе его возможность или невозможность. Первая встреча это тот самый «момент истины», который в будущем взаимодействии партнеров почти никогда не повторяется и внимательный человек под любым пове-

дением (сколько бы оно не было искусным, «зажатым», демонстративно откровенно-искренним и т.п.), сможет уловить действительный характер поведения. Это отнюдь не означает, что обнаруженная в поведении партнера неискренность обязательно приводит к моментальному разрыву и наоборот полная искренность гарантирует развитие взаимодействия. Такой однозначности нет и быть не может. Но первая встреча почти всегда определяет весь дальнейший путь развития взаимодействия.

«Мы видим честно, когда видим впервые».

Г.К.Честертон

И счастливы те партнеры, которые с самого начала не усомнились друг в друге, как это принято называть, поверили друг другу. Но чаще всего, как показывает практика, первая встреча завершается нейтральным или негативным отношением к новому знакомому. Причиной этого, скорее всего, являются:

- не готовность или
- не подготовленность к встрече,
- специфические ожидания и требования к партнеру.

Существует весьма распространенное убеждение в том, что готовность и подготовленность к встрече одно и то же. В действительности крайне трудно подготовиться к неожиданной встрече, но, в то же время, можно быть готовым к ней. Готовность встречи определяется накопленным опытом, пережитыми удачами и неудачами во взаимодействии с бывшими и настоящими партнерами, уровнем культуры поведения и т.п. это и эмоциональное состояние человека, степень его отзывчивости, инициативность в отношениях с людьми, способность конструктивно реагировать на предложение со стороны потенциальных партнеров. Подготовленность к встрече связана с технологическими проблемами взаимодействия – наработанными способами и приемами установления контакта с человеком, технология общения, ведения беседы, умение слушать и отвечать на вопросы и т.п.

Неготовность к первой встрече

Первая встреча может оказаться последней в том случае, если кто-то из партнеров просто не готов к ней, новый знакомый просто не нужен и даже придя на встречу, добровольно согласившись на нее, он откажется от продолжения знакомства. И дело не в том, каков этот новый знакомый, насколько он интересен или не интересен, важно другое – человеку это не нужно. Он слишком занят текущими делами, переполнен ими, круг его знакомых для него вполне достаточен, а может быть и избыточен. Эта достаточность существования и определяет неготовность человека к новым знакомствам.

Но возможна и ситуация, когда человек просто «не увидел» в другом «своего интереса», он не достиг уровня его образованности, культуры, его интересы и увлечения не интересны. В этом случае он не способен сразу определить, чем может быть полезен новый знакомый, как его можно «использовать» и потому он отказывается от продолжения знакомства.

Неподготовленность к первой встрече

Но первая встреча может закончиться «ничем» и по причине неподготовленности к ней одного (или обоих) из участников. Порой бывает вполне достаточно, чтобы не правильно выбранная тактика поведения, использование не той лексики, ошибки в реагировании и т.п., «оттолкнула» партнера, создала некий «барьер», который создан в действительности всего лишь из технологических элементов поведения. Подобная технологическая неподготовленность бывает тем более неприятной, когда оба партнера вполне искренне хотят взаимодейство-

вать друг с другом, согласились или даже инициировали встречу, а допущенные неловкости стали почти непреодолимой преградой. Обычно подобные технологические ошибки связаны со смущением, застенчивостью, излишним волнением, что, однако, не берется в расчет партнером, который ждет «нормального» поведения и считает себя вправе «не входить в положение другого», «не понимать его», так как сам находится точно в такой же ситуации первой встречи.

Впрочем, подобная ситуация не столь критична. По окончании встречи партнеры обычно пытаются проанализировать свое поведение и поведение друг друга и в том случае, если они заинтересовали друг друга, если были по настоящему искренни, и в поведении, и в своем желании продолжать знакомство, встречи могут быть продолжены. Для этого нужно терпение, умение извинять другого, стремление понять причины своих и чужих ошибок.

Специфические ожидания и требования к партнеру по первой встрече

Более часто, «провал» первой встречи связан с несоответствием нового знакомого ожиданиям и требованиям, которые сформировались у партнеров еще до встречи. Каждый пытается еще до встречи представить себе нового знакомого, надеется на то, что он будет соответствовать определенным критериям и случается так, что с самого начала все ожидания разрушаются. Зачастую такие, казалось бы, мелочи, как одежда, внешний вид, манеры поведения, т.е. все то, что формирует так называемое первое впечатление, вступая в противоречие с ожиданиями, почти сразу разрушают саму возможность дальнейшего сотрудничества.

В этом плане особую опасность для исхода первой встречи представляет—

1. изначальная информация о будущем партнере;
2. «образное состояние» человека.

«...вы верно, не помните меня.

— О нет, сказала она, — я бы узнала вас, потому что мы с вашей матушкой, кажется, всю дорогу говорили только о вас...»

Л.Толстой

— изначальная информация

Любые сведения о будущем партнере почти всегда формируют некую ориентацию, ожидание увидеть того или иного человека. Однако довольно редко этот предварительный портрет, построенный чаще всего на отрывочных сведениях, соответствует реальности или, говоря точнее, тому впечатлению, которое формируется в процессе встречи. При этом возможны следующие варианты:

1. формирующееся впечатление более негативно, чем предварительная информация — происходит разочарование партнером, что завершается прекращением взаимодействия;
2. предварительная информация оказывается настолько незначительной и неинтересной по сравнению с формирующимся впечатлением, что она отбрасывается как неверная, что, по крайней мере, не мешает развитию взаимодействия;
3. предварительная информация достаточно обширная и подробная и потому не может быть отброшена, но производимое партнером впечатление так заинтересовывает, что возникает необходимость «примерить» предварительную информацию и формирующееся впечатление; обычно побеждает впечатление от встречи, но предварительная информация не отбрасывается, а как бы забывается, хотя в любой момент может быть извлечена из памяти; в этом случае взаимодействие продолжается.

«образное состояние»

«В ней две девушки, две Ассоль, перемешанных в замечательной прекрасной неправильности. ... Не раз, волнуясь и робея, она уходила ночью на морской берег, где, выждав рассвет, совершенно серьезно высматривала корабль с Алыми Парусами. Эти минуты были для нее счастьем... Из заросли поднялся корабль; он всплыл и остановился по самой середине зари. Из этой дали он был виден ясно, как облака. Разбрасывая веселье, он пылал, как вино, роза, кровь, уста, алый бархат и пунцовый огонь».

А.Грин

Нереализованные мечты, неудачи и счастливые встречи, накопленный опыт общения, так или иначе, формирует некое «образное состояние» человека, который не перестает ждать Встречи с тем своим единственным и неповторимым. Этот феномен свойственен не только той особой группе, представителей которой принято называть «возвышенными натурами», а практически всем даже самым внешне рациональным и прагматическим людям. В этом смысле людей различает только степень развития образного состояния и то влияние, которое оно оказывает на поведение. На каком то этапе, обычно в молодости, «образное состояние» может существенно ограничивать возможности человека взаимодействовать с другими людьми, что, впрочем, затем как бы проходит, но, скорее всего, сублимируется, под воздействием жизненных ситуаций и характерных условий общения. Но романтическая мечта остается, в той или иной степени, влияя на первую оценку нового партнера.

Если на первой встрече партнерам не удастся преодолеть влияние этих факторов, то формируется ситуация, в которой рассчитывать на дальнейшее продолжение встреч весьма трудно. Причем партнер, чаще всего, не может скрыть от другого своей неудовлетворенности, и оба приходят к естественному выводу о том, что следующей встречи не будет. Обоснование для подобного решения подбирается ясное и очевидное в этой ситуации – *«зачем встречаться с тем, кто не приятен, не интересен и не нужен»*. При этом мало кто вспоминает о том, что возможна ошибка, что следует еще раз проверить свои первые выводы и убедиться в их обоснованности. Рациональность не «работает», побеждает эмоциональность.

«Гостей он не выносил, тихо спроваживая их не силой, но такими намеками и вымышленными обстоятельствами, что посетителю не оставалось ничего иного, как выдумать причину, не позволяющую сидеть дольше».

А.Грин

Но если в бытовой ситуации подобное решение вполне приемлемо и завершается только нереализованной возможностью использовать предоставленный шанс изменить что-то в своей жизни, то в деловой ситуации подобное решение просто невозможно. Действительно, ни подчиненный, ни начальник не могут отказаться от следующей встречи как бы они не восприняли друг друга на первой встрече-знакомстве. Обстоятельства обязывают продолжать контакт, какое бы впечатление не сложилось о будущем партнере.

В этом случае остается только два варианта действий – либо смириться с собственным отношением к партнеру, либо попытаться изменить его на нейтральное или нейтрально-позитивное. Впрочем, и то и другое весьма затруднительно, так как первое впечатление не только весьма устойчиво, но, самое главное, постоянно напоминает о себе, как только партнер (или ситуация) дает малейший повод к реанимации этого первого впечатления.

Итак –

26. неготовность, неподготовленность, специфические ожидания и требования могут «сорвать» первую встречу в результате сформировавшегося у партнера (партнеров) первого негативного впечатления,

27. которое, впрочем, бывает достаточно стойким и постоянно напоминающем о себе,
28. что, либо не позволит сформироваться взаимодействию, либо, в силу объективной необходимости, заставит взаимодействовать с партнером в крайне неблагоприятных психологических условиях.

Однако, существует реальная возможность избежать подобного развития событий. Для этого необходимо всего лишь изменить общую негативную ориентацию на существование, так называемых, плохих, несимпатичных, неприятных и т.п., людей. Подобная установка очень часто возникает, формируется и укрепляется как результат социальной практики. Но надо отказаться и от романтических ожиданий «чуда», от ожидания встретить идеал. Ни «объективный опыт» все время убеждающий, что «больше плохих, чем хороших», ни мечты о «настоящем» человеке на самом деле не являются практичными для формирования взаимодействия с человеком.

«Если уж браться управлять людьми, то не надо терять из виду, что они просто испорченные обезьяны. Только под этим условием можно стать человечным и добрым политическим деятелем».

А.Франс

Возможно, более целесообразно пытаться настроиться на нейтрально-позитивное отношение к будущему партнеру, вне зависимости от того, как будет складываться первая встреча. Как и всякая установка, подобное отношение программирует действия. Но, может быть, главное даже не в этом, а в том, что демонстрация этой позиции показывает будущему партнеру открытость, искренность, доброжелательность, готовность прощать огрехи и неудачи в его поведении и т.п. Все это не остается незамеченным им, и в результате постепенно уходит скованность и искусственность часто свойственная первой встрече, и возникает позитивная ответная реакция. Иногда бывает и так, что столь явное положительно отношение к партнеру «разбивает» его негативные установки, с которыми может быть он пришел на встречу, он не может долго противостоять этой доброжелательности и либо довольно скоро начинает отвечать взаимностью, либо прерывает встречу.

Но, оказывается, что еще недостаточно придти на встречу с изначально положительным отношением к партнеру. Надо суметь «удержать» это отношение в течении всей встречи, быть готовым к неадекватному поведению партнера и не «скатиться» к негативным реакциям. Следует помнить, что каждая встреча это схватка, а первая встреча схватка еще не партнеров, но и не противников, схватка, в которой двое только примериваются друг к другу, когда каждый пытается определить силы другого, продемонстрировать свои и понять сильные и слабые стороны потенциального партнера и т.п. Поэтому в ход могут идти самые различные способы, в том числе и откровенно агрессивные, провокационные и т.п.

Все это, конечно, весьма разрушительно действует на то позитивное настроение, которое удалось сформировать до встречи. Однако нельзя пойти по пути наименьшего сопротивления и перейти к ответной агрессии, отпору или нападению. Подобная реакция может сделать первую встречу последней и потому не следует поддаваться соблазну ответной агрессии, а попытаться перевести все негативные действия партнера в конструктивное русло.

Итак –

29. не бывает плохих, неинтересных и бесполезных людей. Есть только наше неумение, нежелание или лень увидеть в них то, что может послужить основанием для взаимодействия с ними,

30. наиболее практично перед первой встречей с потенциальным партнером сформировать максимально благоприятное к нему отношение, даже если для этого нет никаких объективных оснований,

31. не следует допускать реализации партнером по первой встрече его негативных эмоций, лучше «срывать» его провокации и предотвращать действия способные прервать еще не установившееся взаимодействие. Попробуйте разрушить его недоверие, возможное отрицательное отношение своей искренностью, открытостью, доверием и доброжелательством.

Впрочем, главная проблема не в том, как надо действовать, а в том, как создать это позитивное отношение к будущему партнеру, что возможно только для богатого, терпеливого и щедрого человека. Как показывает практика, остается удивляться, что люди еще могут устанавливать взаимодействие с друг другом, настолько велика их увлеченность своими собственными состояниями и могущественным безразличием к состояниям другого. Может быть правы те, кто считает, что *«только хорошие люди могут считать других хорошими»* (П.Сэлфинг)

Пустой вопрос – *а счастлив кто?* У каждого есть свой ответ или, по крайней мере, каждый считает своим правом иметь свою версию и претендовать на ее истинность. Впрочем, счастливым человека может увидеть только другой человек. Может быть, только со стороны можно считать счастливым того, кто встретил нового и интересного для себя человека, сумел так провести первую встречу с ним, что она вселила в него новые надежды, желание действовать, творить, достигать. Чаще всего это удача, а не успех, ведь счастье ощущается как дар, как успех, а не как результат тяжелого, целенаправленного усилия. А может быть счастлив тот, кто *«уверен в необходимости возможного и в ненужности невозможного»?!* (П.Сэлфинг)

4. Вера – доверие

*«вера значительно сокращает нам
область таинственного».*

А. Чехов

*«За всяким согласием таится бездна,
которая просто пока не видна».*

А. Эйнштейн

Человек верит в человека несмотря на то, что опыт постоянно разрушает эту веру. Каждая новая встреча это возобновленная надежда на то, что вот сейчас совершится чудо, оно не может не произойти, появится именно тот, кто нужен. Но чудо не происходит, а вера остается – вера в то, что если не сейчас, то в следующий раз, ну если не завтра, то может быть когда-то потом чудо свершится.

Комментарий

Как странно. Человек одновременно может верить и не доверять или доверять, но не верить. Это кажется всего лишь игрой слов, неким каламбуром, способным лишь позабавить. Не более. Однако это не совсем так. Большинство верит и хочет верить в возможность существования искреннего, надежного и результативного взаимодействия с другим, верит в то, что возможна встреча с таким человеком и, может быть, поэтому, несмотря на все разочарования, соглашается на встречи-знакомства. Эта вера в нового знакомого, а затем и в партнера, разрушаясь после каждого социального опыта, вновь возрождается, и заставляет действовать вновь и вновь. Обман, предательство, неискренность как бы не касается этой веры, которая есть у каждого, каким бы прагматиком, циником он не казался окружающим.

В этом основное отличие веры от доверия. Первая встреча не может быть проведена без веры ее участников в возможность и необходимость взаимодействия, хотя почти всегда она протекает в атмосфере взаимного недоверия. Возможно, многие готовы совершенно искренне доказывать, что с самого начала первой встречи у них было полное доверие к своему партнеру. Более того, они сами удивляются, как это произошло именно с ними, такими недоверчивыми и весьма осторожными во всех иных ситуациях.

Однако при всей достоверности подобных случаев они еще не доказывают, что уже перед встречей у партнеров существовало действительное доверие. Многие считают, что вера и доверие это одно и то же, а недоверие понимают, как отсутствие веры партнеру. Особенность первой встречи состоит в том, что между партнерами нет, и не может быть веры друг в друга, а недоверие выражается лишь в пристальном, оценочном восприятии всего того, что делает и говорит партнер. Каждый, что вполне естественно, «присматривается» к другому, пытается все увидеть и понять, запомнить и, в конечном итоге, определить стоит ли доверять или нет. В этом плане на первой встрече между партнерами еще нет доверия друг к другу, но нет и действительного недоверия.

Это вполне естественно и связано с неопределенностью, неопределенностью практически во всем, в отношениях, в понимании друг друга, в отсутствии информации о партнере и т.п. Взаимодействие только начинает формироваться, и оно может быть так и не сформируется, что во многом зависит от того, смогут ли партнеры завоевать доверие. Отсутствие доверия друг к другу вполне закономерно, а вот сразу же возникшее ощущение полного доверия к партнеру всего лишь иллюзия. Она, возможно, является результатом мастерства партнера,

который сумел внушить подобное доверие. Формирование такой иллюзии возможно и вследствие своеобразного стечения обстоятельств, в которых оказались партнеры. Такое доверие к партнеру на первой встрече может, например, возникнуть в том случае, если партнер оказал значительную услугу, помощь в беде, помог разрешить сложную проблему и т.п. Такие действия незнакомого человека почти всегда вызывают благодарность и доверие.

Из анализа наиболее распространенных сценариев преступных действий известно, что преступники могут создавать для потенциальной жертвы ситуацию, в которой главную, «неожиданную» и зачастую «безвозмездную» помощь они предоставляли сами. Человек, не подозревая о разыгранном сценарии, вынуждено принимал предлагаемую помощь, и ощущал не только благодарность, но и доверие к тому, кто эту помощь предложил.

«эффект соответствия»

Действительно, можно достичь такого мастерства общения, которое позволяет уже на первой встрече добиться полного доверия партнера, заставить его быть максимально искренним и рассказывать о таких ситуациях своей жизни, которые остаются неизвестными самым его близким людям. Однако это не означает возникновения подлинного доверия. Главными отличиями этого «ситуативного доверия», возникшем на первой встрече, от подлинного доверия к человеку является:

- его ситуативность – оно возникло на встрече благодаря стечению обстоятельств, и после встречи может очень быстро исчезнуть,
- подверженность эрозии – подобное доверие очень быстро разрушается под воздействием даже не фактов, а любых сомнений, вопросов, которые задает сам себе человек и на которые он, конечно же, не может после первой встречи найти ответы;
- эмоциональность – в основе такого доверия лежат эмоции, практически полностью вытесняющие так называемый здравый смысл, логику и анализ ситуации и поведения партнера;
- пассивность поведения партнера, который только «втянул» человека в ситуацию, создал условия позволяющие ему быть откровенным и т.п.; после этого его действия заканчиваются и партнер переходит к пассивному созерцанию проявлений человеческого доверия – откровенный рассказ, обсуждение сокровенного и т.п.

В основе «ситуативного доверия» лежит присущий именно первой встрече «эффект соответствия» (П.Сэлфлинг), который состоит в том, что человек оказывается в необычной ситуации соответствия различных по своей природе и редко совпадающих по времени, факторов. Это-

- первая встреча – продолжение которой может не быть и потому можно позволить себе сказать то, что никогда не скажешь близкому человеку, человеку с которым уже существует какое-то взаимодействие;
- первая встреча – и партнер почти неизвестен, неясно, как он будет реагировать и можно рискнуть, т.е. говорить и вести себя так, как хочется и будь что будет;
- первая встреча – и хочется показать себя ярким, необычным, оригинальным человеком, чтобы запомнится произвести впечатление, даже если не будет никакого продолжения, а может быть и для того, чтобы продолжение все же было;
- первая встреча – особое настроение подъема, куража, когда тебя «заносит» и «несет по эмоциональной волне» и все вокруг замечательно, а впереди все только хорошее;
- первая встреча – и новый человек, новые возможности впереди, все зависит от тебя;
- первая встреча – и новый человек тебе нравится, он внимательно слушает, сопереживает, эмоционально отвечает твоим эмоциям;
- первая встреча – замечательная остановка «в пути», хорошее настроение, хочется просто делать то, что хочется и без оглядки, без опасения «пустится» в общение.

Все это присуще первой встрече и совпадает и по времени и по месту. Но необходимо, чтобы эти факторы совпадали в своей значимости для обоих партнеров. Убедительно сыграть значимость этих факторов крайне сложно, но возможно, и если между партнерами возникает это особое эмоциональное единение, то оно открывает возможности для полного раскрепощения, максимальной откровенности, что превращает первую встречу в некую «игру», которую они запомнят на долгое время даже в том случае, если второй встречи не будет.

32. попытайтесь перед первой встречей подготовить варианты «бескорыстной» помощи партнеру;

33. предоставьте ему своим поведением основания, по которым он может считать, что вызвал ваше доверие;

34. точно и во время определите момент, с которого партнер начинает оказывать вам ситуативное доверие, своим поведением закрепите его;

35. помните, что ситуативное доверие легко разрушается, и не допускайте действий, которые могут лишить вас доверия партнера.

Впрочем, возникшее на первой встрече «ситуативное доверие» отнюдь не гарантирует, что почти сразу после ее завершения оба партнера не будут сожалеть о недопустимой открытости, не начнут ругать себя за чрезмерную откровенность, искать ее причины, но так и не поймут их. После подобного «анализа» происшедшего, человек, скорее всего, сделает вывод о том, что надо быть более сдержанным, более осторожным и меньше доверять новым знакомым. Но столь же часто встречается и иной вариант решения – человек отказывается от продолжения контакта, даже если назначена следующая встреча. Причина отказа – испуг, неловкость, неуверенность; человек считает, что слишком много и искренне рассказал о себе. То доверие, которое господствовало на первой встрече, сменяется резко возросшим недоверием, так как объем переданной информации бывает настолько значителен, что человеку кажется, что он оказался «во власти» своего нового знакомого и лучшим способом усилить свою безопасность или скорее хоть как-то восстановить ее, является отказ от продолжения встреч.

36. для развития взаимодействия после первой встречи следует нейтрализовать возможные опасения партнера по поводу его «ситуативного доверия»;

37. для этого, например, можно использовать механизм ответного «ситуативного доверия», т.е. формирование у партнера уверенности в том, что с ним были также откровенны, как и он; обмен «ситуативным доверием» позволит, хотя бы отчасти, нейтрализовать «страхи» партнера.

Впрочем, хотя и крайне редко, встречаются и другой вариант, когда человек, после такой откровенной первой встречи, проникается полным доверием к своему новому знакомому и сам уже стремится к новой встрече. В данном случае «ситуативное доверие» «продлевает» свое действие на нескольких последующих встречах и у партнеров возникает реальная возможность сформировать взаимодействие на основе подлинного доверия. Однако необходимо понимать, что «ситуативное доверие» остается всего лишь суррогатом, иллюзией, которая основана на эмоциональной уверенности человека в том, что он обрел, наконец, возможность для откровенных, душевных разговоров, что он верит в то, что нашел «своего человека». Поэтому необходимо как можно быстрее перевести «ситуативное доверие» в доверие действительное, иначе эта иллюзия может быстро рассеяться и результатом будет полное разочарование человека в новом знакомом, возникшее недоверие к нему и отказ от продолжения встреч.

Способность к «ситуативному доверию» присуща практически каждому, и все же можно сказать, что только для немногих она является наиболее характерной особенностью. Такие люди обладают определенными поведенческими отклонениями от так называемой «нормы» и к контактам с ними следует подходить особенно осторожно. Это связано с тем, что почти неизбежное разрушение «ситуативного доверия» часто принимает весьма непредсказуемые формы. Важно и то, что разочарование обычно возникает совершенно беспричинно, в любой момент взаимодействия. Причем и сам человек не может точно определить, в чем причина его внезапного недоверия к новому знакомому, а всякие попытки возродить былое доверие, оказываются безрезультатными.

Почти каждый после первой встречи пытается объяснить причины, вызвавшие его доверие или недоверие к новому знакомому. В этом проявляется присущее человеку стремление все в своем поведении объяснять-оправдывать, находить рациональное обоснование. Но это только первый уровень понимания действий человека. В действительности, для него более значимым является попытка, через такой поиск, определить дальнейшее свое поведение, понять, как же следует себя вести на следующей и последующих встречах. Столь пристальное внимание связано со значимостью вопроса о доверии к партнеру, о степени этого доверия. И действительно, практически все последующие встречи, тактика поведения, выбор средств и методов зависит от решения вопроса о доверии партнеру. Все это вполне понятно и естественно и если бы человек действительно формировал свое взаимодействие с партнером на вере и доверии, то это взаимодействие было бы длиной в его жизнь. Но одна из главных проблем взаимодействия «Ты и Я» как раз и состоит в том, что при наличии, конечно в идеале, веры в партнера и во взаимодействие с ним, действительного доверия между партнерами практически никогда не бывает. «Ситуативное доверие» в разных его формах «преследует» партнеров и только переводится в ранг «действительного» доверия с помощью объяснение-оправданий-обоснований.

Мерцательность «ситуативного доверия»

Действительно, «ситуативное доверие» может очень быстро разрушаться под воздействием не только фактов или предположений, а даже просто от времени, от малейших сомнений, основанных, порой, на колебании настроения. Это свойство «ситуативного доверия» широко используется в социальной практике для разрушения взаимодействия партнеров, теми кому оно не выгодно или просто неудобно. Для этого, обычно, используется самые незначительные аргументы, а чаще всего подтасовка фактов, ложные интерпретации и т.п. Любопытно и парадоксально, что для целенаправленного разрушения «ситуативного доверия» используется ... «ситуативное доверие», но с большей референтностью. Простой пример. Приезжий спрашивает у местного жителя как найти тот или иной адрес. Тот ему объясняет. Через какое-то время приезжий путается и вынужден задать тот же вопрос милиционеру, который предлагает совсем иной маршрут. Почти наверняка его вариант будет принят, так как милиционер обладает большим авторитетом, чем простой житель, по крайней мере, в вопросе поиска того или иного адреса, хотя в действительности и местный житель и милиционер могут ошибаться и направить приезжего совсем в другую сторону.

Но «ситуативное доверие» разрушаясь, может самопроизвольно возрождаться и постоянно возрождается, если не разрушена его основа. Если человек однажды поверил своему партнеру, и для этого у него были, как он уверен, реальные основания (действия, поступки и даже устные заверения!?), то в своей памяти он постоянно будет возвращаться к этим основаниям. И даже тогда, когда он убедится в так называемом предательстве своего партнера, память будет «сомневаться» в самой возможности предательства. «Ситуативное доверие» можно окончательно разрушить только с разрушением оснований его сформировавших. Именно с этим и связано «мерцание» «ситуативного доверия», т.е. постоянного разрушения и постоянное воз-

рождение в иной ситуации, но на прежней основе. «Ситуативное доверие» возрождается от встречи к встрече, от ситуации к ситуации и даже тогда, когда взаимодействие на длительное время прекращается, это «доверие» остается в латентном состоянии, в виде памяти, которая, чем более длителен период прекращения взаимодействия, тем более «очищена» от сомнений и тем самым более действенна.

В этом заключена еще одна особенность «ситуативного доверия», которое способно самоочищаться и не просто восстанавливаться, а в процессе «эксплуатации» все более усиливаться, как бы приближаясь по своей истинности к действительному доверию. Этот любопытный феномен основан на свойстве «ситуативного доверия», которое постоянно «ищет» себе все новые подкрепления-подтверждения и также постоянно «находит» их в практике взаимодействия. При этом все что подтверждает «доверие» закрепляется, компонуется в систему «доказательств» истинности этого доверия, а то, что противоречит, отбрасывается, забывается, игнорируется, несмотря на свою доказательность.

Такая система «доказательств» состоит из взаимосвязанных подсистем, каждая из которых в отдельности даже не претендует на то, чтобы подтверждать доверие к партнеру. Первую подсистему составляют впечатления о внешности, манерах, особенностях поведения нового знакомого. Эта подсистема призвана разрушать первичную и вполне естественную настороженность человека, который с самого начала и как можно быстрее пытается определить свое отношение к новому знакомому. Если элементы этой подсистемы соответствуют ценностям человека, то он с большим доверием отнесется к действия нового знакомого, быстрее и проще воспримет более существенные элементы формирующие «ситуативное доверие». Этими элементами являются высказывания нового знакомого (вторая подсистема). Любопытно, что для формирования «ситуативного доверия» вовсе не обязательно говорить только то, что приятно собеседнику, соответствует его взглядам и убеждениям, то, что не противоречит принятой системе ценностей. Личным. Более того, абсолютное согласие с новым знакомым, стремление избежать противоречий в высказываниях существенно затрудняет формированию «ситуативного доверия», так как вызывает обоснованную настороженность и естественные сомнения в искренности партнера по встрече. В данном случае лучше говорить что думаешь, хотя, конечно же, не следует высказывать соображения способные вызвать у партнера органическое неприятие.

Третью подсистему составляют действия, которые, казалось бы должны выступать основным доказательным элементом «ситуативного доверия». Но в действительности действия только внешне выступают в качестве основного обоснования «ситуативного доверия». Во-первых, на первой встрече трудно ожидать сразу нескольких действий, а, во-вторых, в силу крайне малой информации у партнеров совершаемые ими действия могут быть поняты совершенно по-разному. Ничто не мешает абсолютно свободной интерпретации действий и «понимание» действий партнерами могут быть совершенно различными. Большее значение имеет четвертая подсистема, элементами которой являются впечатления от партнера.

Именно значимость этой подсистемы для формирования «ситуативного доверия» является особенностью первой встречи. В основе формирования впечатления о партнере лежит накопленный человеком опыт общения с другими и система его ожиданий, которые в совокупности как матрица налагаются на нового знакомого создавая весьма смутное, трудно фиксируемое в словах, ощущение-предвкушение, ощущение того, что есть новый знакомый и предвкушение того, что от него можно ожидать.

В этой связи можно говорить о том, что «ситуативное доверие» формируется как оригинальная комбинация того, что человек уже узнал о людях, его отношения к ним, оформленное в рамках той информации, которую он сумел получить о своем новом знакомом. Чаще всего «ситуативное доверие» есть в первую очередь доверие самому себе, своей способности «понимать», «разбираться» в других.

Это могут быть целенаправленные, почти профессиональные действия партнера или же такие его особенности, которые оказались нужны в данной ситуации именно этому человеку и никаких специальных методов и приемов он не использовал.

С другой стороны, каждый человек в силу индивидуальных особенностей, накопленного жизненного опыта и т.п., бывает в той или иной степени более или менее доверчив, т.е. способен быть откровенным и верить в то, что его откровенность не будет использована против него. Это тоже ситуативный элемент, который соответствует только данному стечению обстоятельств и потому практически неповторим. Он способствует формированию «ситуативного доверия» и несмотря на то, что в каждой последующей встрече степень готовности человека быть доверчивым существенно изменяется, именно первая встреча закрепляет впечатление человека о партнере.

Действительное доверие основано не на прошлом, не на том, что сохранилось в памяти, а на будущем, т.е. способности прогнозировать действия партнера. Доверие возрастает в процесс роста вероятности правильного прогноза, но никогда, конечно же, не бывает абсолютным. Абсолютное доверие это уже вера, чего не может быть во взаимодействии партнеров. Поэтому не следует ошибаться и принимать доверие за веру, а доверие называть верой. Подобные ошибки связаны с ошибками мышления, *«поскольку оно фиксирует в их различии и разъединении моменты предмета, которые на самом деле связаны друг с другом».* (Г.Ф.В.Гегель)

Впрочем, процесс формирования доверия партнера вполне управляем. В результате целенаправленных, профессиональных действий можно добиться не только формирования «ситуативного доверия», но и действительного доверия, что, конечно же, возможно не на первой встрече, а в процессе становления взаимодействия.

Итак –

38. в основе первой встречи лежит вера партнеров в возможность долговременного и плодотворного взаимодействия;

39. однако, эта вера отнюдь не гарантирует доверие партнеров друг к другу на первой встрече;

40. в лучшем случае на первой встрече у партнеров возникает «ситуативное доверие», которое формируется как результат эффекта соответствия;

41. «ситуативное доверие» быстро разрушается, что приводит к резкому возрастанию недоверия к партнеру, самообвинению в неосторожности, излишней доверчивости и т.п.;

42. разрушение «ситуативного доверия» неизбежно приводит к выводу о нецелесообразности следующей встречи;

43. однако «ситуативное доверие» обладает свойством постоянного возрождения, что позволяет его использовать для формирования взаимодействия;

44. причем каждое очередное возрождение «ситуативного доверия» только усиливает его за счет того, что мышление человека отбирает только то, что подкрепляет это «доверие» и игнорирует те факты, которые способны его опровергнуть;

45. окончательно «ситуативное доверие» может быть разрушено только после разрушения его основы, которая формируется как система «доказательных» элементов;

46. в отличие от «ситуативного доверия» действительное доверие основывается не на прошлом, не на доказательствах предыдущего взаимодействия, а на прогнозе поведения партнера и чем точнее прогноз, тем выше уровень доверия к партнеру;

47. как «ситуативное доверие», так и действительное доверие может быть сформировано в результате целенаправленных профессиональных действий, которые могут быть осуществлены, конечно же, не на первой встрече, а в процессе становления взаимодействия;

48. значимость доверия между партнерами определяется тем, что оно, возникнув на первой встрече, определяет все последующие действия партнеров, постоянно ищет и «находит» свое подтверждение и, в конечном итоге, реализуется при разрыве взаимодействия.

*«И человек не станет никогда
Иным, чем то, во что он страстно верит».
М.Волошин*

5. А ты такой...

*«Каждому чего-то не хватает, и у
каждого всегда чего-то слишком много».*

П.Сэлфинг

*«Реальность очевидного реальнее, чем
сама реальность».*

П.Сэлфинг

В любом взаимодействии партнеров вольно или невольно возникает вопрос лидерства. И дело даже не в том, что кто-то хочет быть лидером, управлять, подчинять себе другого. Без инициативы, без предложения какого-то варианта действий взаимодействие невозможно и партнерам приходится выбирать либо сознательно управлять взаимодействием, либо предоставить это случайности, стечению обстоятельств и т.п.

Комментарий

Успех или неудача первой встречи во многом определяется той решительностью, целеустремленностью с которой партнеры пытаются решить стоящие перед ними задачи. Причем это не только осознание своих целей и задач, не только степень владения технологией общения, но и настроение, тот самый, может быть даже искусственно сформированный, эмоциональный подъем, который сродни куражу, который испытывает артист перед выходом на сцену.

1. Даже если первая встреча случайна, не запланирована и к ней невозможно было подготовиться готовность человека к встрече с новым, возможно, партнером, определяется его способностью быстро «включиться», заставить себя «работать на встречу», на партнера, предложив ему свою положительную эмоциональную заинтересованность. Потенциального партнера надо «заразить» своей эмоциональностью, вызвать у него некий подъем желания, заинтересованности как в самой встрече, так и в продолжении общения. И не только. Надо быть готовым и к тому, что бы воспринять подобную эмоциональное состояние партнера по встрече для того, чтобы попытаться создать единое эмоциональное поле в которой будет проходить встреча.

«Она стояла, опустив свои тоненькие руки, и с мерно поднимающейся, чуть определенной грудью, сдерживая дыхание, блестящими испуганными глазами глядела перед собой, с выражением готовности на величайшую радость и на величайшее горе. ... «Неужели так никто не подойдет ко мне, неужели я не буду танцевать между первыми, неужели меня не заметят все эти мужчины, которые теперь, кажется, и не видят меня, а ежели смотрят на меня, то смотрят с таким выражением, как будто говорят: «Ах! Это не она, так и нечего смотреть!» Нет, это не может быть! – думала она. – Они должны же знать, как мне хочется танцевать, как я отлично танцую и как им весело будет танцевать со мною». ... Он узнал ее, угадал ее чувство, понял, что она была начинающая... Он предложил ей тур вальса. То заморающее выражение лица Наташи, готовое на отчаяние и на восторг, осветилось счастливой, благодарной, детской улыбкой. «Давно я ждала тебя», – как будто сказала эта ... девочка... но едва он обнял этот тонкий, подвижный, трепещущий стан и она зашевелилась так близко от него и улыбнулась так близко от него, вино ее прелести ударило ему в голову: он почувствовал себя ожившим и помолодевшим...»

Л.Толстой

Успех первой незапланированной, случайной встречи почти полностью определяется тем эмоциональным впечатлением, которое удастся сформировать партнерам. Их согласие на вторую встречу чаще всего определяется желанием пережить то же состояние эмоционального подъема, повторить то, что им так понравилось и то, что составляет для них смысл этой первой встречи. Это несомненное достоинство первой встречи имеет и противоположную сторону – невозможно надеяться сформировать длительное взаимодействие с партнером только на основании некоего, пусть и сильного, эмоционального подъема. Партнерам необходимо обнаружить и заставить «работать» совместный интерес, сформулировать некую единую цель, достижение которой принесет удовлетворение каждому.

2. Если же первая встреча назначена заранее, то перед ее участниками встает иная задача – как заранее сформировать нужное эмоциональное состояние, как «подойти» к встрече с тем настроением, которое будет оптимальным для достижения поставленных целей. Эта задача, в действительности, состоит как бы из двух совершенно разных задач. *Задача первая.* Партнеры перед такой первой встречей вольно или невольно готовятся к ней, отрабатывают возможные сценарии поведения и т.п. В результате партнеры рискуют превратить встречу в некий заранее подготовленный спектакль, она станет явной «заготовкой», когда каждый из партнеров совершенно четко видит, как оба «отрабатывают» приготовленные вопросы и ответы, пытаются реагировать заранее подготовленным образом. Такая первая встреча полностью теряет естественную искренность, непосредственность реакций, сопровождаемую неизбежными поведенческими ошибками, что вызывает симпатию и доверие, желание быть столь же искренним и непосредственным.

Даже чисто деловую первую встречу не стоит превращать в «сухие» переговоры, лишенные той степени интимности, которая создает особую атмосферу доверия, определяющее потенциал дальнейшего развития взаимодействия. Одной из основных ошибок при подготовке к первой деловой встрече является как раз то, что потенциальные партнеры целиком и полностью сосредотачиваются на отработке вопросов будущего сотрудничества, его условиях, возможных уступках, выяснению потенциала будущего партнера и т.п. При всей кажущейся рациональности подобного подхода он в лучшем случае приведет к сотрудничеству партнеров, но не к взаимодействию между ними, что на порядок менее качественно и эффективно.

Взаимодействие между партнерами и сотрудничество между ними вовсе не одно и то же. Главное отличие взаимодействия заключается в том, что действия партнеров направлены друг на друга, через како-то совместной предмет деятельности. Можно сказать, что предметом взаимодействия для каждого является партнер, а все остальное носит второстепенный характер. Взаимодействие пронизано отношениями партнеров, причем это не только отношение к тому, что и как они делают, не только отношение к результату деятельности, к формированию совместных целей и т.п. В первую очередь взаимодействие это отношение друг к другу, через которое партнеры относятся и ко всему остальному, что входит в их взаимодействие.

Сотрудничество более частный вид совместной деятельности партнеров. Партнеры выступают в него для достижения своих целей, скорее по необходимости, так как решить свои проблемы они не смогут без партнера или это будет крайне сложно. Предметом сотрудничества выступает некая общая, как кажется партнерам, цель, хотя в действительности каждый в сотрудничестве стремится только к своей цели и готов игнорировать цели другого, если это не мешает достичь собственных. При этом партнеров в большей степени волнует их собственное отношение к сотрудничеству, вкладу каждого в него, характер отношений к нему окружающих и т.п., в то время как отношение партнера не столь существенно и значимо только тогда, когда оно либо помогает, либо мешает достижению цели.

Вторая задача. При подготовке к первой встрече крайне сложно определить то эмоциональное состояние, в котором она должна проходить и тем более сложно заранее сформировать

его. Нельзя ни «перегореть», т.е. раньше необходимого войти в такое состояние, но и нельзя не успеть его сформировать. И в том, и в другом случае встреча может оказаться неудачной, хотя, конечно же, в ходе встречи можно внести в эмоционально состояние определенные коррективы.

Итак –

49. поэтому, целесообразно перед первой встречей или в самом ее начале попытаться определить к чему следует стремиться с потенциальным партнером – к взаимодействию или сотрудничеству; если партнеры предпочитают ограничиться сотрудничеством, то эмоциональная составляющая взаимодействия может быть в значительной степени отброшена без существенного влияния на результат встречи;

50. один из наиболее значимых критериев оценки эффективности проведенной первой встречи – можно ли по поведению партнера определить готовился он к ней или нет;

51. если в ходе встречи или по ее результатам можно сделать вывод о том, что партнер готовился к ней, заранее формулировал вопросы и свои ответы, отрабатывал свое поведение для тех или иных ситуаций, то можно сказать, что ни сама подготовка, ни ее результаты не могут быть признаны удовлетворительными;

52. только незаметность подготовки, проявляемая в «естественности» поведения партнера, «непосредственности» его реакций может говорить о его мастерстве и действительной подготовленности к встрече.

Готовность к первой встрече формируется помимо воли и желания человека, как результат накопления им социального опыта. Эта готовность проявляется повседневно в виде реакций, реакций вполне стандартных, общепринятых и одобренных той социальной группой, к которой принадлежит человек. Эти реакции в значительной степени доведены до автоматизма и человек знает, как надо себя вести в первые минуты разговора, как вежливо реагировать, не быть неловким или смешным. Казалось бы, этого вполне достаточно и нет никакого смысла в какой-то специальной подготовке к первой встрече. Но оказывается, что накопленных навыков поведения не хватает для проведения такой встречи, которая бы действительно заинтересовала партнера и послужила бы началом формирования взаимодействия. Кроме того, нет, и не может быть одинаковых первых встреч, точно также как и одинаковых партнеров. Даже если встреча в самом начале и идет по стандартному сценарию, то ее продолжение становится все более непредсказуемым и требует реакций, которые весьма трудно импровизировать. Более практично их подготовить заранее и лишь приспособить для того или иного случая.

Человек вынужден использовать стандартные, стереотипные варианты поведения при первой встрече как раз в силу свое неподготовленности. Всякая стандартность в значительной степени лишает первую встречу ее основного смысла – заинтересовать будущего партнера, заставить его запомнить нового знакомого. Если человек предстанет перед партнером «одним из многих», таким же, как все, то это может вызвать столь же стандартное отношение и сделать первую встречу проходящей, неинтересной, а следующей встречи, скорее всего, просто не будет. Прибегать к стереотипному поведению следует только в крайних случаях, чаще всего в процессе соблюдения ритуала, где не остается места никакому экспромту и оригинальности.

При проведении первой встречи особенно эффективны «наработки», т.е. заранее разработанные, отрепетированные до автоматизма модели поведения для наиболее вероятных ситуаций и тех или иных реакций партнера. Не следует путать их со стереотипами поведения принятыми в той или иной социальной группе. «Наработки» специально подготовлены для проведения встречи, неожиданны для партнера и эффективно помогают решать поставленные задачи. Это возможно только тогда, когда «наработки»:

– органичны самому человеку, когда он не заимствует чьи-то, пусть и очень удачные, модели поведения, а разрабатывает их сам, приспособлявая «под себя», учитывая свои возможности их исполнить;

– тщательно отрепетированы сначала с самим собой, «перед зеркалом», а затем с близкими, которые смогут оценить насколько они оригинальны, и соответствуют особенностям человека;

– своей оригинальностью не смогут напугать или вызвать недоумение у партнера, ведь сама по себе оригинальность отнюдь не самоцель, а всего лишь средство для достижения цели – привлечь внимание партнера, заинтересовать его;

оригинальность модели поведения это 1) ее целесообразность, 2) соответствие единому для человека стилю поведения, 3) отсутствие любого инородного, механически заимствованного элемента, 4) ее способность вызвать интерес, привлечь внимание и т.п. 5) но не шокировать, не оттолкнуть партнера, что возможно если оригинальность находится в рамках общепринятых форм поведения;

– могут быть в любой момент первой встречи отброшены, если реакция партнера окажется не такой, как ожидалось;

– можно быстро трансформировать, объединить с другими вариантами, в зависимости от ситуации, поведения партнера и возникшими обстоятельствами.

Подобные «наработки» позволяют не только снять неизбежное напряжение первой встречи, уйти от непременных в подобных ситуациях неловкостей, но и, самое главное, своей оригинальностью, искренностью и непосредственностью реакций произвести впечатление, которое станет основой развития взаимодействия на первом этапе.

Итак –

53. использование при проведении первой встречи общепринятых стереотипных моделей поведения лишает ее смысла так как не вызывает у будущего партнера интереса и желания продолжить возникшие отношения;

54. использование таких моделей указывает на неподготовленность человека к встрече, попытку скрыть эту неподготовленность, либо избежать искренности и откровенности; в любом случае партнер скорее сделает вывод о нецелесообразности продолжения этой встречи и, тем более, дальнейшего взаимодействия;

55. в то же время, особенно на первой встрече, целесообразно использовать заранее подготовленные, отрепетированные и оправдавшие себя модели возможных реакций, которые, с одной стороны, не производят впечатления стереотипных моделей поведения, а с другой стороны, позволяют избежать неизбежных в подобных ситуациях поведенческих трудностей.

Разработать подобные модели поведения возможно только на основании своего собственного понимания и восприятия окружающего мира. Все иные способы не принесут действительно эффективного результата. Очень часто используемые для этого заимствования весьма плохо «смотрятся» на человеке, производя впечатления «костюма с чужого плеча». Надо ориентироваться на то, что *«Ты – только то, что ты мыслишь... ты помещен в темницу относительного. ... Индивидуальность твоя – это долг, который ты должен уплатить ... до последнего ощущения, если ты хочешь обрести самого себя в незримой нищете грядущего. ... Мир никогда не будет иметь для тебя иного смысла, кроме того, который ты сам дашь ему. ... И так как никогда не сможешь ты стать вне той иллюзии, которую ты сам себе создаешь о вселенной, то избери наиболее божественную».*

В. де Лиль-Адан

Именно на первой встрече оригинальность поведения, даже если она и несколько необычна для партнера, может быть им правильно понята, так как он еще не знает человека и оригинальность его поведения есть в первую очередь своеобразие поведения, отличного от поведения других. Более того, он скорее будет ею заинтересован, а может быть и заинтригован. Отказ от будущих встреч чаще всего вызван не оригинальностью поведения, а его тривиальностью, повторяемостью и т.п. Все это обычно является результатом недостаточно подготовленности к первой встрече, не отрепетированности моделей поведения или же оригинальничания, т.е. неестественной, неадекватной ситуации манеры поведения, обычно проистекающей опять же из-за не готовности и неподготовленности к встрече.

Итак –

56. первая встреча может принести результат, т.е. привести к развитию взаимодействия между партнерами, только при соответствующей готовности и подготовленности к ней партнеров;

57. готовность партнеров к первой встрече не зависит от того, при каких обстоятельства она происходит, неожиданно для обоих партнеров или же по предварительной договоренности;

58. подготовленность к первой встрече состоит из двух блоков – а). обладание необходимой техникой (вступление в контакт, проведение беседы, реагирование на ситуацию и поведение партнера, выход из контакта и т.п.) и б). эмоционально-волевого состояния (желания вступить в контакт и его поддерживать, способности сдерживать волнение и собственные желания, контролировать ситуацию и собственное поведение и т.п.)

Подобный эмоциональный фон чаще всего связан с глубокой и устойчивой неудовлетворенностью человека от общения с другим, с его личным опытом, когда предыдущие первые встречи лишь в той или иной степени удовлетворяли его, а существующие контакты разочаровали. Отсутствие эмоционального фона снижает эффективность первой встречи, которая не имеет той необходимой «нервности» столь желаемой именно для первой встречи. С другой стороны, если человек не может скрыть своего состояния – ожидания чуда от первой встречи – то это негативно сказывается на ее результативности, так как не каждый партнер способен правильно расценить подобную эмоциональность, и она, в этом случае, может восприниматься как излишняя экзальтация, не свойственная данной ситуации возвышенность, а может быть и наивность.

«возвратиться к нашим героям, которые стояли уже несколько минут перед дверями гостиной, взаимно упрашивая друг друга пройти вперед.

– Сделайте милость, не беспокойтесь так для меня, я пойду после, – говорил Чичиков.

– Нет, Павел Иванович, нет, вы гость, – говорил Манилов...

– Не затрудняйтесь, пожалуйста, не затрудняйтесь. Пожалуйста, проходите, – говорил Чичиков.

– Нет уж извините, не допущу пройти позади такому приятному, образованному гостю.

– Почему же образованному?.. Пожалуйста, проходите.

– Ну да уж извольте проходите вы.

– Да отчего ж?

– Ну да уж оттого! – сказал с приятной улыбкой Манилов»

Н.Гоголь

59. проявление на первой встрече восторженно-настороженного ожидания может нанести непоправимый вред результатам первой встречи. В этом случае оно воспринимается

партнером как инфантильность, неумение себя вести и т.п. Но если проявление таких эмоций соответствует ситуации и особенностям поведения партнера, то это может повысить общий эмоциональный фон встречи и насытить ее новыми неожиданными эмоциональными красками, что способно вызвать у обоих особые положительные переживания.

*«О, эти встречи мимолетные
На гулких улицах столиц!
О, эти взоры безотчетные,
Беседа беглая ресниц!
На зыби яростной мгновенного
Мы двое – у одной черты;
Безмолвный крик желанья пленного:
"Ты кто, скажи?" – Ответ: "Кто ты?"
И взором прошлое рассказано...»
В.Брюсов*

6. «Гордыня»

*«Право не дают, право берут как
осознания своей ответственности,
основанной на оценке собственных
возможностей».*

П.Сэлфинг

*«Очевидность» – как голова Медузы:
всякий, глядя на нее, духовно
обессиливает, превращается в камень,
безвольно подчиняется всем влияниям
извне».*

Л.Шестов

Как часто первая встреча «отменяет» вторую только потому, что один из партнеров «по своему» оценил поведение потенциального партнера и сделал вывод, вывод основанный только на впечатлении о поведении, манере держаться, на каких-то внешних особенностях поведения. Человек не понравился и все ... и вот уже второй встречи нет и нет того, что могло бы быть. *«Не гордись, но бойся».* (ап. Павел, к римлянам, 11.30)

Комментарий

Возможно, что залогом успеха взаимодействия с партнером является умение распознавать его действительные состояния за теми поведенческими масками, к которым он прибегает для обеспечения собственной безопасности. Очень часто эти маски воспринимаются как вполне естественное, искреннее поведение человека, отражающее его внутреннее состояние и отношения с окружающим его миром. Подобное заблуждение неизбежно завершается неудачей взаимодействия с партнером, так как на каком то этапе маска перестает быть необходимой или человек уже не может ее демонстрировать, а его действительные состояния оказываются настолько шокирующими, что взаимодействие становится невозможным.

Но взаимодействие невозможно или крайне затруднено и в том случае если маска, предложенная потенциальным партнером, с первой встречи не вызывает никаких симпатий. Более того, она может быть настолько отталкивающей, что встреча завершается очень быстро и, конечно, она не имеет никакого продолжения. Очень часто это маска гордыни, весьма своеобразного поведения человека, который одни своим видом, манерами поведения отпугивает от себя, уничтожая само желание не только сотрудничать, но даже вступить в контакт.

*Природу истины мы знаем —
И убежденья, упованья
Мы редко даже вспоминаем,
Как пошлое негодование.
Игрой нас мысль очаровала,
Мысль, наша легкая гордыня.
Она все билась, восставала
И на себя встает доньне.
Себя поглотит и возникнет
Опять из собственной утробы.*

*И кто к ее игре привыкнет,
В том исчезают жизни злобы.
Он холоден и чужд душою
Порывам, юношеским спорам.
Но жизнь красою не чужою
Открыта скрытным, ясным взорам
И.Коневской*

Именно особенности первой встречи чаще всего являются причиной того особого поведения человека, которое принято называть поведением «гордеца». Многие, сталкиваясь с таким поведением, очень быстро делают вывод о том, что с этим человеком неприятно общаться и потому лучше сразу же прекратить знакомство. Это двойная ошибка. Во-первых, такое поведение почти всегда связано не с гордостью, не с пониманием собственной значимости, а, наоборот, с весьма неточной самооценкой. Поэтому не следует поддаваться быстро развивающимся отрицательным эмоциям и делать поспешный вывод. Рациональнее попытаться разобраться, с чем связаны такие особенности поведения партнера.

Во-вторых, как показывает практика, партнеры с такими особенностями поведения почти всегда легко управляемы и при правильно организованном взаимодействии эти особенности быстро исчезают и затем почти никак не проявляются. Потерять такого партнера из-за первой эмоциональной реакции крайне непрактично.

60. не отказывайтесь от продолжения контакта с человеком, чье поведение на первой встрече создает впечатление «гордыни».

Обычно считается, что гордыня связана с завышением, преувеличением человеком значимости достигнутых им результатов, своего положения в обществе, той оценки, которую ему дает его социальное окружение. Но в действительности это и не гордость, и не гордыня. Это завышенная самооценка, которая, впрочем, на поведенческом уровне может восприниматься как гордость своими результатами. Однако это всего лишь поведенческий уровень. Стоит всего лишь вместе с человеком проанализировать его результаты, и самооценка, и гордость быстро разрушатся, причем человек окажется в полной растерянности от объективности. Действительно значительные результаты, достигнутые собственными усилиями, как правило, вызывают стремление к новым свершениям.

Столь же часто гордыня встречается в поведении человека как результат, напротив, весьма критической оценки собственных возможностей. Человек боится реальной оценки своих результатов другими, пытается скрыть эти результаты и свое действительное отношение к ним за маской неприступности, высокой самооценки, нарочитой демонстрации своей особенности. Но оказывается, что «проникнув» за эту всего лишь поведенческую маску, можно увидеть болезненно ранимого человека, который все свои силы направляет на то, чтобы скрыть свое подлинное «Я».

61. «гордыня» почти всегда есть результат неверной самооценки человеком самого себя и свои результатов.

Но для большинства бывает вполне достаточно поведенческого проявления гордыни для того, чтобы отказаться от продолжения взаимодействия. Они, впрочем, вполне справедливо считают для себя неприятным сотрудничать с такими людьми вне зависимости от причин подобного поведения, и потому взаимодействие с ними прекращается так по сути дела и не начавшись. Однако в ряде ситуаций человек считает для себя невозможным игнориро-

вать такое взаимодействие, объясняя это реальной необходимостью, хотя в действительности человек почти всегда волен выбирать с кем ему взаимодействовать. Никто и ничто не может заставить человека взаимодействовать с другим. Даже так называемая рабочая, деловая необходимость в действительности предоставляет полную свободу выбора – можно ограничить отношения с партнером периодическими контактами для решения конкретных частных вопросов или, в крайнем случае, сотрудничеством, содержанием которого опять же будут совместные действия ограниченного масштаба и направленности.

Реальная проблема состоит не в том, взаимодействовать с «гордым» человеком или нет. Проблема в том, сможет или не сможет, захочет или не захочет человек преодолеть собственное неприятие поведения другого, заставит ли он себя преодолеть собственную гордыню, отбросить рассуждения типа «а почему я...», «с какой стати я должен пойти на уступки...», «почему я должен забыть о своей гордости...» и т.п. Именно собственные амбиции мешают человеку взаимодействовать с тем, кого он обвиняет в гордыне.

Преодолев собственное сопротивление и вступив во взаимодействие с партнером, человек довольно скоро понимает, что неприятные элементы взаимодействия с ним на самом деле были чисто внешними и практически незначимыми, они перестают замечаться, да и сам «гордый» человек при умелом «обращении» с ним, «снимает» маску и оказывается весьма просто управляем. Преодолеть чужую поведенческую «гордыню» достаточно просто. Но потом, при становлении взаимодействия с таким человеком, почти наверняка возникнут те самые проблемы, которые на первой встрече, казалось бы, удалось преодолеть. Это связано с тем, что обычно гордый человек –

легко раним;

– уязвим даже вполне несущественными замечаниями в свой адрес;

– мнителен и склонен относить на свой счет высказывания и действия, которые на самом деле вовсе к нему не были обращены;

– ему трудно, а чаще всего невозможно, изменить свое отношение к другому, если это отношение уже сложилось и хоть когда-то было им проявлено в тех или иных действиях и т.п.

Подобная, порой болезненная, сверхчувствительность партнера, лишает взаимодействие с ним легкости и непринужденности и вынуждает все время быть особенно внимательным и следить за своими словами и поступками.

62. отказ от взаимодействия с «гордецом» на самом деле связан не с особенностями его поведения, а с собственной гордыней, нежеланием «отбросить» собственные амбиции, что воспринимается человеком как уступка, «потеря лица» и т.п.

63. но даже если удастся преодолеть собственную гордыню и завоевать доверие гордеца, становление взаимодействия с ним будет постоянно «наталкиваться» на фундаментальные проблемы его поведения.

Но особенно трудно проводить с такими людьми первую встречу, так как приступить к решению основной задачи – сформировать у потенциального партнера заинтересованность и зависимость – можно только после определения действующих причин его поведения. Трудности связаны и с тем, как «пробиться» через эту гордыню, как не допустить срыва встречи неосторожным замечанием, неверной реакцией и т.п. И одним из часто применяемых методов проведения первой встречи является «подыгрывание» такому человеку, когда принимаются все предлагаемые им правила игры и приходится порой демонстративно согласиться с теми основаниями, на которых «выстроена» эта гордыня. Только после того, как человек убедится в том, что его партнер признал его «право на гордость», т.е. согласился с тем, что есть то, чем можно гордиться, он может позволить себе хоть немного «открыться». Это явится не только

критерием успеха взаимодействия, но и сигналом для начала более активных действий по развитию этого взаимодействия.

Однако подобная тактика «работает» только в начале формирования взаимодействия. Дело в том, что только на основе «уважения» гордыни партнера, «должной оценке» того, чем он гордится, невозможно построить равноправное, а, следовательно, долговременное и эффективное взаимодействие. В первую очередь этого не позволит сам партнер, потому что его особенностью является не только признание его права гордиться своими достижениями и тем более не постоянное подчеркивание своего приниженного положения, а откровенная демонстрация своей собственной гордыни.

Это отнюдь не означает пренебрежительного отношения к партнеру, отказ от признания его значимости, игнорирование всего того, чем он гордится и т.п. Такой человек принимает себе в партнеры только того, кого он считает себе равным, т.е. тогда, когда он признает, что партнеру также есть, чем гордится, что он также заслуживает право на уважение. Это как раз тот случай, когда *«больной понимает только того, кто болен той же болезнью»*.

Конечно, возможен и иной тактический сценарий, когда партнер полностью и искренне «примиряется» с гордыней другого и встает в подчиненную, униженную позицию «второго». На каких то этапах такое взаимодействие может быть вполне эффективным, но в совокупности оно будет приносить значительно меньшие результаты, чем взаимодействие основанное на равенстве партнеров. Более того, заведомо приниженное положение одного из партнеров связано с постоянными его «восстаниями», которые могут носить самый различный характер. (см. глава 3).

Действительно эффективным подобное взаимодействие может быть только тогда, когда партнер добровольно взявший на себя роль второго, использует сложившееся положение для управления взаимодействием. Возможность такой тактика определена особенностями поведения гордеца, который буквально предоставляет себя для управления если соблюдаются приемлемые для него условия взаимодействия. (см. гл.2)

Итак –

64. гордыня может служить идеальным основанием для установления эффективных и долговременных партнерских отношений.

65. не следует подчиняться гордыне человека, это вызовет у него только пренебрежение к партнеру. Его гордыне надо противопоставить свою гордость, доказать, что он ха то, что он сможет принять в качестве альтернативы своей гордости и тем самым он признает вас равным себе.

Однако, прежде всего, следует убедиться, что поведение будущего партнера действительно есть результат его гордыни. Дело в том, что ряд поведенческих особенностей весьма часто воспринимается именно как гордыня, хотя на самом деле к ней никакого отношения не имеет. Они связаны с особенностями человека, его интересами, увлеченностью своим делом и т.п. Замкнутость, сосредоточенность на каких-то проблемах, невнимательность и т.п. вовсе не признаки гордыни. Это могут быть особенности поведения, результаты специфики профессии и т.п., и относить это к гордыне не просто ошибочно, но и чревато неверной тактикой проведения первой встречи. Для того, чтобы избежать возможных ошибок следует –

- не делать никаких, даже предварительных, выводов о человеке,
- при вступлении в контакт с человеком не спешить с оценками его поведения;
- избегать использования шаблонов, стандартов в интерпретации его слов и поступков,
- основное внимание сосредоточить на сборе информации о партнере по встрече, проведении проверочных, тестирующих действий, осуществлении проверки и перепроверки собственных наблюдений и т.п.

– после окончания встречи и при наличии, казалось бы, неопровержимых доказательств гордыни партнера заставить себя усомниться в их истинности и попытаться сформулировать те вопросы, по которым нужно собрать дополнительную информацию.

Особенное значение имеет и анализ собственного поведения, которое может вызвать у партнера ответную реакцию весьма похожую на поведение гордеца. Но это будет ответная реакция, не более и потому основывать свои выводы на такой информации также ошибочно. Причем такая ошибка встречается довольно часто, так как очень многие элементы поведения могут восприниматься окружающими как поведение чересчур гордого человека. То, что человеку кажется вполне нормальным и естественным, сторонний наблюдатель может отнести к проявлениям гордыни.

При этом возникает двойная проблема. Первое. Достаточно сложно увидеть свое поведение со стороны, тем более, если это поведение искреннее и доброжелательное. Трудно избежать ошибок и неверных реакций на первой встрече, когда по реакции нового знакомого нельзя определить, как воспринимают те или иные действия. Второе. Ответные действия незнакомого или малознакомого человека весьма непросто понять, определить по ним, как он воспринимает ситуацию, что считает для себя позитивным, а что нет. Особая сложность первой встречи состоит в том, что все непонятное в поведении партнер с большей легкостью отнесет именно к гордыне, даже не пытаясь более тщательно проанализировать все происходящее. Принятые им решения уже не будут особенностями его поведения, а всего лишь его ответом, реакцией. В этой ситуации возможна тройная ошибка (*trouble mestake*), когда не верное понимание поведения приводит к неадекватному поведению партнера, что соответственно вызывает странную в данной ситуации реакцию. Все это чрезвычайно запутывает понимание партнерами поведения друг друга на первой встрече, что может все более усложняться, так как все новые действия совершаемые на основе неверных выводов «закручивают» спираль ситуации.

Итак –

66. весьма просто ошибиться при определении «гордого» поведения, так как одни и те же действия могут указывать на различные особенности человека.

67. своеобразие первой встречи как раз и состоит в том, что по ее результатам нельзя сделать однозначного вывода о том, насколько поведение партнера было проявлением его гордыни.

68. особую сложность представляет определение того, как воспринимается поведение партнером и оценивает ли он его как поведение гордого человека. Это тем более сложно, если ваше поведение было искренним и доброжелательным.

7. Движение к утрачиваемому

*«Человек уносит с собой в смерть лишь то,
от обладания чего он добровольно
отказался при жизни».*

В. де Лиль-Адан

*«Мой беспрестанно занятый ум все время
побуждает меня искать знаний, которые
могли бы послужить основанием для моих
надежд».*

Стендаль

Странно, но человек движется к тому, кто у него что-то отнимает, с тем большим упорством и последовательностью, чем более значимо то, что отнимается, чего, как ему кажется, он лишается. Это засасывает человека, как воронка.

Комментарий

Одна из особенностей взаимодействия «Ты и Я» состоит в том, что оба партнера все больше и больше объединяются тем, что вкладывают в это взаимодействие. Порой может показаться, что их объединяют не взаимоотношения, а тот вклад, который каждый из них внес в эти отношения. И действительно, между двумя образуется нечто «третье», то, что они сами создают и то, что на каком-то этапе развития этого «третьего», становится уже настолько самостоятельным и автономно от них обоих, что начинает жить как бы само по себе, причем не просто жить, а управлять этими двумя, теми, кто и создал это нечто «третье».

Возникает действительно парадоксальная ситуация. Два человека встретились и начали формировать взаимодействие, которое, всего лишь, должно было стать средством решения их личных, индивидуальных задач. Они и не предполагали тогда на первой встрече, что весьма скоро станут зависимыми от того, что сами сформировали. И это никого не устраивает, и в качестве ответной реакции с развитием взаимодействия начинается взаимное движение партнеров к утрачиваемому, к тому, что они добровольно отдают, вкладывая в формирующееся взаимодействие. Причем чем больше они вкладывают и тем самым утрачивают, тем больше они дорожат этим и тем больше они к этому стремятся тем сильнее стремятся сохранить.

Таким образом, взаимодействие постепенно становится самооценностью, которая приобретает самодавляющую силу над своими участниками. Этот закономерный процесс почти никогда не осознается в начале взаимодействия и тем более на первой встрече, не осознается даже теми, кто знает о нем, о неизбежности будущих изменений, кто уже неоднократно переживал это.

Наиболее наглядно весь этот процесс можно наблюдать на примере необходимого для партнеров обмена информацией о себе, своих взглядах, намерениях и т.п. передаваемая партнеру информация как бы утрачивается, но в то же время остается со своим хозяином. Этот процесс обмена информацией начинается на первой встрече и закладывает основы утрачиваемого, передаваемого в единый фонд взаимодействия. Если партнеры достаточны искренни и заинтересованы во взаимодействии, то уже после первой встречи практически невозможно определить, кто является автором тех планов, идей, предложений, которые были рассмотрены в ходе беседы. Все это стало общим, единым для партнеров.

Но вклад в становление взаимодействия каждого не ограничивается только информацией. Есть не менее, а в ряде случаев и более, значимые вещи, такие, например, как надежды, планы, эмоции и т.п. партнеров, которые они также вносят в начинающееся взаимодействие и которые выступают реальной основой его формирования.

То движение к утрачиваемому, которое начинает на первой встрече, обусловлено и тем, что партнеры вкладывают во взаимодействие зачастую лучшие свои идеи, надежды и представления. Они не могут вложить во взаимодействие ничего иного, кроме самих себя. Причем нельзя вложить «что попало», что неясно самому себе, что не понято и не прочувствовано. Тем дороже для каждого его вклад, тем сложнее расстаться с этим, как бы лишив себя права на единоличное владение.

Кажется, что человек не лишается этого, и это действительно так. Все вложенное вроде бы остается, но в то же время это становится уже общим для двоих, ведь партнер не только услышал и воспринял, но и сделал своим, ведь только при этом условии можно говорить о подлинном взаимодействии.

Если опять же обратиться к обмену информацией, то становится понятным это движение к утрачиваемому, так как всякая информация может быть использована против ее хозяйина, и уже по этому каждый опасается утечки переданной информации, хочет ее вернуть и сделать только своей собственностью. Но обмен произошел, и вернуться к прошлому состоянию невозможно.

Существующий в основе взаимодействия обмен ценностями в конечном итоге призван сформировать не прост некий «единый банк» ценностей, в котором механически соединено то, что партнеры внесли для общего «пользования», а новое качественное образование, призванное регулировать взаимодействие, те правила, которым добровольно должны подчиняться оба партнера. Именно поэтому это уже не принадлежность одного из партнеров и именно поэтому возратить что-то уже никак нельзя. Эта вновь созданная, уникальная система не принадлежит никому и не имеет никакой ценности в отсутствии кого-то из двоих.

И все же понимая это партнеры не оставляют своего стремления возратить утраченное и потому, что боятся, и потому, что сожалеют об утраченном, и потому, что хотят восстановить свою собственность и т.п. Движение к утрачиваемому в этом смысле есть постоянное обращение не к самому себе, а к тому единству, которое формируется между партнерами. Именно этим объясняется, например то, что на этапе своего максимального развития ни один из партнеров не может самостоятельно принять какое-то значимое для обоих решение. Для этого ему нужно посоветоваться с партнером и узнать насколько для него приемлем тот или иной вариант решения.

В этом процессе передачи в общую собственность парадоксально все и в том числе ощущение собственности, которая вроде бы и осталась за хозяином, но в то же время и уже ему не принадлежит. Если на первой встрече это ощущение еще выражено в максимальной степени, то затем оно все более и более «размывается». Поделится с партнером мечтами, планами, идеями и т.п., бывает и приятно и необходимо, но затем возникает ощущение пустоты, когда оказывается, что все передано уже принадлежит обоим. И потому после первой встречи может доминировать страх за переданную информацию, неудовлетворенность собой за то, что не выдержал и проговорился, стремление придумать нечто такое, что позволит обезопаситься и т.п., то затем в процессе становления взаимодействия эти ощущения не пропадая дополняются новым содержанием – пониманием невозможности все вернуть и отсутствия реальной возможности управлять всем переданным.

Не помогает и то, что достигнутый результат принятого решения также распределяется поровну, на двоих (впрочем, точно также делится и ответственность за неверное решение). Ощущение утраты остается на всем периоде взаимодействия. И если во взаимодействии «Ты и Я» начинается разлад, то он, прежде всего, проявляется в том, что партнеры начинают

«делить», «подсчитывать» что и кто вложил во взаимодействие, а затем в разделении ответственности или несправедливом разделении достижения, когда один говорит другому *«Это ты принял решение и потому виноват ты»* или же *«Решение принял я и это моя заслуга»*. В гармоничном взаимодействии происходит наоборот, каждый винит себя за неудачу, забывая о том, что решение принято совместно, и уверяет, что заслуга успеха полностью относится к действиям другого, также забывая и совершенно искренне о том, что решение принималось обоими на равных основаниях, и каждый совершал свои, необходимые для обоих действия.

Но переданное воспринимается как утраченное и каждый считает, что передал в общее пользование самое ценное, чем он обладает на данный момент. И у него ничего не остается своего, того, чем он гордился, что составляло его сущность. *«Слабость человека в его постоянном переживании необратимости явлений его жизни»*. (П.Сэлфинг)

Это является единой закономерностью формирования различных разновидностей взаимодействия двух людей. Все остальное представляет собой лишь тот или иной вариант совместной деятельности партнеров, что, впрочем, также может быть достаточно эффективным, долговременным и удовлетворяющим каждого из партнеров.

Даже если взять взаимодействие деловых партнеров основное, казалось бы, только на взаимном экономическом интересе, то оказывается, что критерием подлинности этого взаимодействия, а, следовательно, его надежности, искренности и т.п., является совместный вклад в это взаимодействие тех ценностей, которые составляют их суть как деловых людей. При взаимодействии на деловой основе партнеры не ждут друг от друга внесения во взаимодействие каких-либо интимных подробностей их личной жизни. Однако, они все равно вносят во взаимодействие такие свои ценности как отношение к делу, надежность, преданность, последовательность и т.п., т.е. все то, что характеризует их как бизнесменов.

Главная причина взаимного обмена заключается даже не в желании поделиться с другим своим сокровенным, стремление быть понятым, «услышанным», необходимость создать основу для взаимного доверия. Именно этого ждут партнеры друг от друга на первой встрече. без обмена ценностями, будь то информация, настроения, эмоции и т.п., первая встреча так ничем и не закончиться. Вернее результат конечно же будет, но это будет негативный результат. Для того что бы передать другому, по сути совершенно незнакомому человек что то весьма ценное надо преодолеть свое недоверие к нему, заранее согласиться на утрату этой ценности, изменить своему страху перед неопределенностью. Любой партнер оценит это и его вознаграждением будет ответное доверие.

Еще одной особенностью первой встречи как раз и является определение способности партнеров оказать друг другу такое доверие и передать в пользование что-то весьма ценное. Причем если у таких партнеров спросить, почему они доверяют друг другу, то ответ будет почти всегда одинаков и типичен: *«Он меня доверил ... Он всегда говорит то, что думает... Он порядочный человек...»*. Сами по себе эти объяснения по своей сути не несут почти никакой информации. Это общие фразы, но за ними можно угадать ощущение партнеров того, что они оба владеют чем-то таким, что позволяет действительно доверять друг другу. Такое состояние гарантировано как раз теми вложениями, которые сделали оба партнера во взаимодействие. Только с уничтожением этих вкладов пропадает доверие партнеров.

Кстати сказать, понимание этого, но все же вернее не понимание, а ощущение того, что с разрывом взаимодействия обязательно пропадут сделанные вклады, разрушится то единство, которое создано усилиями обоих партнеров, определяет стремление каждого партнера сохранять взаимодействие, уберечь его от проблем, и еще более «привязать» партнера. Особенно остро это ощущается тем партнером, который видит, как происходит постепенное, но неуклонное разрушение взаимодействия и как тот другой, которому так много было передано, постепенно отдаляется. Но всего это еще нет на первой встрече, и нет никаких признаков будущего развала взаимодействия и предстоящих разочарований.

Одна из наиболее значимых целей первой встречи состоит в том, чтобы определить какие «вклады» надо будет сделать, их одержание и размеры. Причем, естественно, партнеры почти никогда не думают об этом ни до встречи, ни во время ее проведения. Более того, когда они уже начинают делать эти вклады, они не осознают этого. Им просто хочется рассказать о себе партнеру по встрече, поделиться своими представлениями, взглядами и т.п. Это желание чаще всего возникает именно как реакция на первую встречу, на знакомство с новым человеком, который что-то говорит и в ему надо отвечать, следует заполнять паузу и удерживать нить разговора. В этом отношении более организованно проходит первая деловая встреча будущих партнеров, когда почти не возникает "пустот" в беседе, партнеры знают чего они хотят, что следует обсудить и т.п.

Но независимо от характера первой встречи партнеры определяют свои будущие вклады скорее интуитивно, методом проб и ошибок, постоянно предлагая друг другу ту или иную тему обсуждения и совпадение интереса к теме является для верным симптомом того, что именно в этой области и будет в дальнейшем происходить обмен наиболее значимыми вещами. В ряде случаев, когда совместимость партнеров высока, они уже на первой встрече начинают делать свои вклады во взаимодействие, опять же интуитивно определив, что надо будет внести, как это затронет их будущее и, как не странно, но почти сразу понимают, что они могут отдать, а что никогда не смогут.

Этот феномен довольно трудно объяснить хотя бы потому, что сами партнеры этого не осознают, а скорее ощущают. Если их спросить об этом, они совершенно искренне заявят, что еще ничего не определили и даже не думали об этом.

«Но в ту минуту, когда она выговаривала эти слова, она чувствовала, что они несправедливы; она не только сомневалась в себе, она чувствовала волнение при мысли о Вронском и уезжала скорее, чем хотела, только для того, чтобы больше не встречаться с ним. ... Не вспоминая ни своих, ни его слов, она чувством поняла, что этот минутный разговор страшно сблизил их; и она была испугана и счастлива этим. ... Она думала о другом, она видела его и чувствовала, как ее сердце при этой мысли наполнялось волнением и преступной радостью. ... Поздно, поздно, уж поздно, – прошептала она с улыбкой. Она долго лежала неподвижно с открытыми глазами, блеск которых, ей казалось, она сама в темноте видела».

Л.Толстой

Однако, в действительности, осознают это будущие партнеры или нет, но первая встреча налагает четкие ограничения на вклады каждого партнера, которые впоследствии почти никогда не нарушаются. Вернее они могут быть нарушены при разрушении отношений, когда из-за не внесения во взаимодействие того, что партнер ожидает и на что надеется, и происходит разрыв между партнерами.

*«Только их крики слышны...
Белые цапли невидимы
Утром на свежем снегу».*
Тиё

Итак –

69. каждый из партнеров вносит во взаимодействие часть себя, причем ту часть, которая значима именно для данного взаимодействия с данным человеком,

70. на основе этих вкладов между партнерами и образуется то самое единство, которое не только сближает, «стягивает» партнеров, но и постепенно становится гарантией их взаимного доверия,

71. каждый партнер передает другому, в общее «владение» часть самого себя, что в совокупности образует новую своеобразную систему,

72. в процессе взаимодействия эта система и определяет действия партнеров,

73. это переданное ощущается каждым как нечто утраченное, уже не принадлежащее и потому вызывает противоположное желание вернуть, сделать только своим,

74. однако это уже невозможно, так как все что передано партнерами образует новое своеобразное и неделимое качество составляющее сущность взаимодействия,

75. именно ценность этой системы и обуславливает стремление каждого партнера, как можно дольше сохранять взаимодействие,

76. на первой встрече будущие партнеры практически сразу определяют те свои ценности, которые они представят друг другу для обмена, хотя и не осознают этого,

77. чем больше вы отдаете другому, тем дороже он вам становится, тем более вы дорожите отношениями с ним.

8. Добро и Зло

«добру и злу внимая равнодушно...».

А.Пушкин

«проявление силы не всегда есть

сила, но всегда хамство».

П.Сэлфинг

Среди тех ценностей, которыми обмениваются партнеры и без чего не может существовать подлинное и эффективное взаимодействие между ними, особое место занимают критерии оценки «хорошо» – «плохо», «добро» – «зло» и т.п.

Комментарий

Взаимодействие партнеров невозможно без совпадения тех основных критериев, на основании которых они оценивают все с ними происходящее, все, что совершается вокруг них. Эти оценки определяют значимость того или иного явления, его ценность для человека. Конечно, несовпадение этих критериев вполне возможно, и если оно касается так называемых принципиальных ценностей, то взаимодействие становится невозможным. Как бы партнеры не желали этого взаимодействия, как бы они не стремились к нему, считая это взаимовыгодным и просто необходимым, если им не удастся привести к единству такие критерии, взаимодействие, даже начавшись, все равно обречено на провал.

Поэтому партнеры, еще не начав взаимодействовать, оказываются перед одной из самых сложных проблем – определить те критерии, на основании которых потенциальный партнер оценивает значимость происходящего. Без их определения и состыковки невозможно дальнейшее продвижение вперед, а как показывает практика надеяться на то, что все это произойдет впоследствии и даже разные взгляды примирятся, обречены на провал. Взаимодействия не будет. Отношения еще могут какое-то время продолжать либо по инерции, либо потому, что партнеры просто следуют правилам «хорошего тона», либо в силу оригинальности высказываемых оценок и т.п. Но эти отношения не смогут перерасти во взаимодействие, а партнеры так и останутся чуждыми друг другу людьми.

Меж ими всё рождало споры

И к размышлению влекло:

Племен минувших договоры,

Плоды наук, добро и зло,

И предрассудки вековые,

И гроба тайны роковые,

Судьба и жизнь в свою чреду,

Все подвергалось их суду.

А.Пушкин

Кажется парадоксальным, но уже на первой встрече два ранее неизвестных друг другу человека определяют критерии, по которым они оценивают все происходящее с ними. Однако это действительно так. Но, конечно, это не происходит в столь простой форме как взаимная договоренность о критериях оценки. Более того, будущие партнеры чаще всего даже не догадываются о том, что на первой встрече между ними происходит этот процесс. Он столь неза-

метен даже для его участников, что сторонний наблюдатель так и не сможет определить, когда и как партнеры по встрече определили, смогут ли они взаимодействовать или нет.

Этот процесс определения критериев оценки происходит во время беседы, при обмене мнениями, в ходе наблюдения за поведением друг друга, за манерами, реакцией на происходящее и т.п. При этом неизбежно каждый выразит (выскажет, продемонстрирует и т.п.) те критерии, по которым он осуществляет свои оценки. Точно также, почти бессознательно, эти критерии улавливаются партнером по встрече, фиксируются им и он, почти сразу, сделает вывод о том, насколько они соответствуют его критериям. Без этого невозможно решение о последующей встрече и если партнеры поймут, что эти критерии не совпадают, то скорее всего следующей встречи просто не будет. Причем каждый объяснит свой отказ от продолжения встреч тем, что партнер ему не понравился, часто будучи даже не в состоянии назвать конкретные причины этого. При этом эмоциональное состояние партнеров может колебаться от откровенной неприязни, отторжения друг друга, до потери интереса к общению и т.п.

Однако бывают ситуации, когда столь четкая картина непринятия партнера не возникает сразу после первой встречи. Значительно чаще взаимный интерес, стремление к взаимодействию затухают постепенно, но все же довольно быстро, так что в течение последующих двух-трех встреч партнеры приходят к окончательному выводу о нецелесообразности продолжения контакта. Обычно этих встреч бывает вполне достаточно для того, чтобы окончательно убедиться в несовместимости критериев оценок, проверить предварительные (после первой встречи) выводы и принять уже вполне осознанное и доказательное решение о том, что взаимодействие с этим человеком невозможно. Но и в этом случае человек не сможет назвать действительные причины своего отказа от продолжения контакта. Скорее всего, он будет говорить об отсутствии совместных интересов, упрекать партнера в неумении себя вести, трудностях характера и т.п. Но в действительности это будут всего лишь комментарии к, может быть и верно, подмеченным его особенностям, хотя истинными причинами будет выступать значимое различие в критериях оценок.

78. будет ли формироваться взаимодействие между партнерами или нет, зависит в частности и от того, насколько совместимы те критерии, по которым они оценивают все, что с ними происходит.

79. уже на первой встрече партнеры определяют, насколько совместимы эти критерии.

80. это происходит в результате обмена информацией и формирования впечатления друг о друге. Впрочем, партнеры почти никогда не могут сформулировать причины своего решения прекратить контакт или продолжить его.

81. таким «объяснительными» причинами чаще всего являются подмеченные особенности поведения друг друга, которые и вызывают нежелание (или желание) развивать взаимодействие.

*Они сошлись. Волна и камень,
Стихи и проза, лед и пламень
Не столь различны меж собой.
Сперва взаимной разнотой
Они друг другу были скучны;
Потом понравились; потом
Съезжались каждый день верхом,
И скоро стали неразлучны.
Так люди (первый каюсь я)
От делать нечего друзья.
А.Пушкин*

Критерии оценки крайне редко формируются самим человеком. Они программируются в его сознание в процессе воспитания, образования, и только с накоплением опыта, в результате его осмысления и собственного понимания тех или иных явлений, человек может как то изменить то, что закладывают в него другие. Особенность этих критериев состоит в том, что они, являясь сущностью его системы ценностей, настолько прочны, что отказать от них сразу практически невозможно. Поэтому он скорее откажется от взаимодействия, чем захочет, а точнее говоря, сможет, изменить «самому себе», т.е. отказаться от своих критериев и принять чужие.

Те критерии оценки, которые человек считает противоположными своим он всегда расценивает как зло, так как они всегда –

1. противостоят ему и, более того, активно противодействуют его убеждениям, всему тому, что ценно для него,

2. отвергают, даже больше, отбрасывают все то прошлое, накопленный опыт и знания, которые положены в основу, порой мучительно выношенных, представлений и критериев оценки. Человек не может принять партнера с противоположными критериями оценки, даже если все остальное в нем ему приятно и интересно. В этом не может быть компромиссов, впрочем, как и обмена одних критериев на другие,

3. не приемлемы для человека, и он добровольно смириться с ними не сможет,

4. воспринимаются как реальное противодействие делам, мечтам, идеям и т.п., т.е. тому стратегическому направлению, в котором человек видит возможность своего развития и по которому он хочет двигаться вне зависимости от действительной или мнимой пользы от его действий,

предстают как реальное препятствие, тормоз движения вперед, хотя бы потому, что их надо преодолеть, т.е. доказать хотя бы самому себе их не истинность, и еще раз убедить себя в правильность собственных критериев оценки.

При таком отношении к своим критериям оценки у человека, при встрече с потенциальным партнером остается –

либо отбросить свои критерии оценки и подстраиваться под партнера, выстраивая новую для себя систему ценностей максимально подражая партнеру;

либо отказаться от взаимодействия, даже в том случае если оно обещает значительную выгоду.

Третьего варианта не дано, а те варианты, которые услужливо подсовывает вам стремление сохранить себя и в то же время добиться успеха всего лишь попытка примерить непримиримое.

Варианты «компромисса»

1. Опыт показывает, что, соблазняясь возможной выгодой, человек уговаривает себя пойти на «разумный» компромисс и временно забыть о своих критериях оценки. Но в действительности это невозможно. Постоянное их игнорирование приводит к постепенному и неуклонному формированию такого внутреннего напряжения, которое обязательно когда-то «прорвется» и в один момент разрушит взаимодействие, которого, собственно говоря, так и не было.

2. Человек может попытаться не обращать внимание на критерии оценок партнера и «заниматься делом», пытаясь добиться желаемых результатов, рассчитывая сразу после этого прекратить ставшее ненужным взаимодействие. Но, как показывает практика, и этот «компромисс» «не работает». Кажущийся логичным и главное рациональным подход на самом деле означает отказа от своей позиции и со временем оказывается, что произошли, порой уже необратимые, изменения. Либо изменились критерии оценки, которые стали похожи на критерии оценки партнера, либо накопилось такое негативное отношение и к партнеру и к взаимодействию с ним, что оно уже не может продолжаться.

3. «Компромиссом» можно считать и иллюзию человека о том, что он сможет изменить критерии оценки партнера и в процессе взаимодействия добьется его перехода на свои позиции. Но и это оказывается всего лишь иллюзией. Действительно, можно наблюдать такой феномен, когда в процессе длительного взаимодействия критерии оценок партнеров в начале кажущиеся различными постепенно сблизились настолько, что стали едиными. Но это происходит только в том случае, когда эти расхождения были весьма незначительными и, главное, не принципиальными. Во всех остальных случаях примирение оказывается невозможным точно также как невозможно изменить критерии оценки по прихоти, приказу, просьбе другого, пусть и очень значимого партнера.

Варианты отказа от взаимодействия

1. Значительно проще принимается решение о прекращении встреч с партнером в том случае, когда критерии оценок не совпадают у обеих партнеров, которые вполне осознают это и не видят для себя никакой возможности примерить это несоответствие. В этом случае первая встреча оказывается последней вполне так сказать естественным образом и не вызывает у ее участников особых негативных переживаний. Оба участника первой встречи без особых сожалений уже при окончании встречи осознают, что больше не будут встречаться, и не будут предпринимать никаких попыток даже назначать новую встречу. При этом они завершают встречу почти ритуальными и ничего не значащими словами, а могут, почти искренне, заверить друг друга в своем желании поддерживать отношения.

2. По иному развиваются события, когда человек определил, что критерии оценок его партнера по встрече несовместимы с его критериями и потому практически сразу принял решение о нецелесообразности продолжения знакомства. Скорее всего, учитывая особенности первой встречи, он не скажет об этом, а просто проигнорирует предложение встретиться еще раз. Он даже может согласиться на следующую встречу, но либо отменит ее, либо не придет. В этом случае возникает ситуация неопределенности, когда желание одного продолжить отношения не получает взаимности, причем по неизвестным для него причинам.

Более того, он почти никогда не сможет даже представить, что причина прекращения встреч связана именно с различиями в критериях оценок, настолько эта причина кажется невероятной. Как показывает практика, человеку значительно понять и принять в качестве объяснения нежелания встречаться, так сказать бытовые, конкретные причины и смириться с ними, например, отсутствие совместных интересов, нанесенные обиды, манеры поведения и т.п., чем достаточно абстрактные некие критерии оценок. Но еще труднее смириться с непониманием причин отказа от сотрудничества, которое усугубляется тем непреложным обстоятельством, что настаивать на объяснении причин отказа, заниматься «выяснением отношений» практически невозможно. Партнер просто избегает общения.

В этом случае оба партнера испытывают неудовлетворенность от первой встречи и от поведения друг друга. Однако причины этой неудовлетворенности различны. Один будет считать, что зря потратил время на встречу и оказался в неприятной ситуации, а другой будет пытаться понять причины поведения партнера, искать ошибки в собственном поведении и пытаться их исправить, хотя никаких ошибок и не было.

Он будет строить различные версии причин отказа от встреч, тем дольше, чем более перспективнее ему кажется проведенная первая встреча. Это связано с тем, что он не воспринял критерии оценок партнера, как нечто ему противоположное и более того, они могут заинтересовать его. В этой ситуации он будет еще какое-то время продолжать попытки встретиться с партнером и если ему этого не удастся сделать, то скорее всего он обвинит партнера в равнодушии, гордыне и прочих «смертных» грехах. Поэтому вряд ли стоит идти этим путем, и если действительно дальнейшие встречи бессмысленны, то целесообразнее предложить партнеру убедительную версию причин ненужности дальнейших встреч, в основу которой следует положить «объективные обстоятельства», преодолеть которые практически невозможно.

Итак –

82. одной из особенностей первой встречи является «представление» партнерами друг другу своих критериев оценок окружающих их явлений. В случае несовпадения этих критериев продолжение дальнейших встреч становится маловероятным.

83. значимость критериев оценки для установления взаимодействия определяется тем, что они являются основой формирования отношения человека к действительности и, следовательно, его поведения. Эти критерии крайне сложно изменить или приспособить под другого, они развиваются только в результате накопления и осмысления жизненного опыта.

84. поэтому противоположные критерии воспринимаются человеком как зло, т.е. то, что мешает и активно препятствует существованию и развитию взаимодействия.

85. однако не следует отказываться от продолжения встреч без объяснения причин этого отказа. Но эти причины должны быть понятными партнерам, для чего следует обосновывать их конкретными, объективными, независимыми от желания обстоятельствами, которые только и могут освободить партнеров от взаимных обвинений в гордыне, неумении себя вести и т.п.

9. Загадочность...

*«Что-то говорить и в то же
время мгновенно скрывать
сказанное составляет суть
загадочного в человеке».*

П.Сэлфинг

*«...становится загадкой,
поскольку... выступает с
таким видом, словно уже
разрешило все загадки
бытия, (хотя они) ... были
просто забыты...»*

Т.Адорно

Загадочность в незавершенности ... Незавершенность не только оставляет возможность толкования, фантазии, домысливания и т.п. Она создает ощущение причастности к тому, чего никто не знает, что вызывает особое чувство собственной значимости и исключительности. А кому это не понравится!?

Комментарий

Еще одной особенностью первой встречи является предъявление каждым из ее участников своей загадочности. Наверное, мало кто согласится с этим утверждение, искренне считая (из своего личного опыта), что при первой встрече никто никому никакой своей загадочности не предъявляет. Но собственно говоря в этом и состоит специфика загадочности. Никто и никогда ее специально не создает и тем более не предъявляет другому. и не надо осознавать. Всякая заранее заготовленная и с умыслом предъявляемая «загадочность» выглядеть игрой и любой внимательный, и даже невнимательный, партнер тотчас увидит или почувствует подобную нарочитость.

Загадочность человека на первой встрече создается не им самим, и не предъявляется им самим. Она создается, формируется и насыщается все новым содержанием партнером по встрече. Причем это делают оба партнера, что, впрочем, вполне естественно. Иначе и быть не может, ведь встречаются два практически неизвестных друг другу человека, со своими особенностями поведения, характера и мышления, что на первой встрече является тайной, т.е. тем, что пока неизвестно и то, что надо или хочется узнать.

Другое дело, что почти всегда вся эта загадочность очень быстро проходит и уже через некоторое время после начала встречи от нее ничего не остается. Несмотря на всю заманчивость и привлекательность загадочности, она создает для человека неопределенность, которую он долго вынести не может, он хочет как можно быстрее решить все загадки и считая что «все понял» двигаться дальше в отношениях с партнером. В этом и состоит противоречивость загадочного, с одной стороны она привлекает человека, а с другой стороны создает ему дополнительные трудности и в зависимости от того, что для человека в данный момент более значимо, он и будет действовать – либо культивировать загадочность партнера (впрочем, всегда до определенного уровня), либо разрушать ее.

Но если планировать первую встречу, стремиться к тому, чтобы она привела к длительному и эффективному взаимодействию следует специально сосредоточиться на формировании

собственной загадочности для партнера и параллельно формировать у него уверенность в том, что все загадки могут быть им разгаданы. Такова, как представляется, оптимальная тактика предъявления загадочности на первой встрече.

Однако есть целый ряд условий, которые необходимо соблюсти. Это –

- «загадки» должны быть интересны партнеру, иначе он просто не обратит на них внимание и не станет их «разгадывать»,

- «загадки» должны вызывать любопытство, т.е. быть оригинальными; каждый новый знакомый представляет свои «загадки», вне зависимости от того, готовит он их специально или нет. Однако многие из них по сути дела одни и те же и связаны с простой неопределенностью присущей первой встрече. Поэтому задача состоит в том, что бы не повторяя других предложить собственную интригу первой встречи,

- и сами «загадки» и поведение перед партнером должны нести в себе точный и однозначный намек на то, что все эти «загадки» могут быть разгаданы и, более того, человеку нужно понимать, что партнер сам «хочет», а может быть даже и «просит», их разгадать,

- в «загадках» должна содержаться перспектива, обещание, что в случае разгадки партнер не только удовлетворит свое любопытство, но и получит существенную практическую выгоду в виде более тесного сотрудничества, решения своих задач и т.п.

- «загадки» должны быть достаточно сложны для партнера, чтобы их разгадка была ему и интересна и важна с точки зрения его самооценки, т.е. разгадывание загадок должно повышать его мнение о своих возможностях,

- «загадки» должны носить «вечный» характер, т.е. при всей их демонстративной направленности на возможность разгадывания, нельзя допустить, чтобы они были когда-либо разгаданы. Вернее процесс разгадывания должен быть почти бесконечным, когда партнер на каждом этапе взаимодействия может лишь чуть-чуть приоткрыть для себя некую «тайну», но только почувствовать ее глубину и ощутить желание идти дальше в своем разгадывании,

- поэтому «загадки» должны нести в себе элементы управления процессом разгадывания, т.е. быть многоуровневыми, когда на каждом уровне содержатся новые элементы затрагивающие различные стороны интересов партнера и, самое главное, способные развивать эти интересы,

- «загадки» должны активно управлять не процессом их разгадывания, но целенаправленно формировать интерес партнера, которому нужно постоянно стремиться сократить количество неразгаданного. С утратой загадочности взаимодействие лишается своей эмоционально-энергетической составляющей, уступая место сугубому рационализму, который, в конечном итоге, разрушает взаимодействие, низводя его до уровня сотрудничества.

Отличие загадочности от «простой» неопределенности состоит в том, что загадочность никогда не может быть разгадана. Она всегда незавершенность и неконечность каждого действия человека, когда в нем все кажется ясным, понятным и так, как «у всех», но, в то же самое время, что-то неуловимое, позволяющее и заставляющее совершенно по-иному понять, оценить и представить это совсем иначе, чем уже, казалось бы, понято. Да, загадочность создает неопределенность, но это не гнетущая неопределенность страха ошибки, а неопределенность страсти разгадывания.

Лишь немногие наделены от природы подобной загадочностью, но многие могут ее создать, сформировать и тем самым насытить взаимодействие энергетически-эмоциональной составляющей. Это возможно только тогда, когда поведение человека не вбирает его целиком, полностью, когда богатство человека значительно больше богатства его действий. Там за границами поступка, действия, слова остается постоянно развивающаяся бесконечность и непрерывность. И это вовсе не означает что эти действия и слов пусты и бессмысленны. Наоборот. Они полны и закончены и потому точны, верны в своем замысле и, в то же время, не оставляют сомнений в том, что человеку еще есть, что сказать.

Подобная многомерность и многоплановость, т.е. загадочность, человека вступает в неизбежное противоречие со стремлением его партнера как можно быстрее сформировать максимальную определенность, т.е. то самое состояние, при котором партнер чувствует, что все «понял» и потому ощущает надежность и безопасность. Но эта определенность имеет и противоположное свойство – такой человек «понятен» и потому... неинтересен. Это тот, кого можно уважать, но не любить, с кем можно иметь дело, но с кем не хочется иметь дело, с кем можно жить, но кому хочется изменить.

Возникает своеобразное противоречие между желанием определенности и желанием загадочности, хотя это, второе, желание как бы вовсе и не ощущается как желание. Ощущается другое – неудовлетворенность от отсутствия загадочности в партнере, который стал как прочитанная и уже не интересная книга – и читать уже не интересно и выбросить жалко. Обычно такая ситуация создается постепенно в процессе становления взаимодействия, но если она сформировалась во время первой встречи, то скорее всего второй встречи не будет. А, учитывая то, что стремление к определенности все же значительно сильнее, то многие первые встречи завершаются именно так и не начавшимся взаимодействием. Поэтому, если не управлять формированием загадочности, предоставить партнеру «полную свободу» в этом, то это, скорее всего, завершится провалом первой встречи. Причем в таком управлении нет ничего от некоего рационального манипулирования сознанием партнера, что всегда выглядит весьма некрасиво с моральной точки зрения.

Управление процессом формирования загадочности можно наблюдать практически на каждой первой встрече, когда партнеры почти бессознательно используют различные приемы и способы, чтобы возбудить интерес друг друга, поддержать его и «подхлестнуть» его, если он начинает затухать. Однако неподготовленность к встрече, отсутствие отработанных методов управления формированием загадочности приводит к тому, что все попытки человека ее усилить часто выглядят как какая-то игра в «тайну», которой на самом деле и нет.

Для партнера следует создать постоянно возобновляемое состояние разумного, т.е. гармоничного сочетания загадочности и определенности, надежности и существующей тайны. Создать это сочетание при первой встреч практически невозможно, да к этому, видимо, не следует и стремиться. Цель первой встречи заинтересовать собой потенциального партнера, может быть даже соблазнить его, и одним из главных средств этого выступает загадочность. Именно она формируется на первой встрече, а уж затем, в процессе становления взаимодействия, она должна дополниться надежностью и вполне естественной определенностью.

Это, казалось бы, не сочетаемое в действительности вполне возможно. Однако следует учесть, что загадочность не должна затрагивать тех областей взаимодействия, для которых главным условием является надежность, четкость и максимальная определенность. Надо сказать, что партнеры очень хорошо понимают это. Уже на первой встрече в значительной степени на основе интуиции и, конечно же, тех практических задач, которые партнеры планируют решать в процессе взаимодействия, они выделяют вопросы, в которых не должно быть никаких неопределенностей, а всякая загадочность сразу вызывает не интерес, а недоверие, напряжение и, в конечном итоге, разрыв.

Практически каждый предлагает партнеру свои «загадки» и, как это не странно, ждет и более того считает, что имеет право требовать от него разгадывание этих «загадок». Это требование выдвигается, чуть ли не как условие взаимодействия. Человек предлагает своему партнеру определенные «сигналы» – что надо раскрыть, как это следует сделать и зачем. Бездействие, неследование указаниям или действие вопреки указаниям рассматривается как нарушение правил, оскорбление оказанного доверия, разрушение надежд и демонстрация партнером собственной неполноценности или неготовности к взаимодействию. Партнеру еще могут простить его неспособность раскрывать загадки. Но если эта неспособность проявится на первой встрече, то она «наказывается» отказом от дальнейших встреч.

Человек считает, что партнер по взаимодействию обязан разгадывать его загадочность, объясняя это своей собственной готовностью к разгадыванию загадочности партнера. Однако, в действительности, это всего лишь объяснение, что не лишает его искренности. Главное в ощущение партнерами того, что обоюдная загадочность является основой интриги будущего взаимодействия, той самой интриги, которая начинает формироваться на первой встрече и без которой взаимодействия невозможно.

Интрига взаимодействия

Человек готов после первой встречи продолжать встречать с партнером если только он не получил убедительной информации о том, что предложенные им «загадки» не вызвали интереса. На этапе начального становления взаимодействия он готов прощать нежелание или неумение партнера решать эти «загадки», но взаимодействие не получит своего развития и прекратиться, если в ходе последующих встреч такое желание у партнера не проявится.

Доказательствами такого желания могут быть только конкретные действия, которые на начальных этапах взаимодействия в большинстве случаев носят характер упорных и целенаправленных расспросов о делах, планах, переживаниях, состояниях и т.п. И это не просто вежливое внимание, которое тут же заканчивается после получения самых общих и столь же вежливых ответов. Это демонстрация интереса, стойкого и целенаправленного по «проникновению» в «тайны».

Если этого нет, то формирующееся взаимодействие очень быстро прекращается, так как партнер рассматривает подобное поведение как оскорбительное равнодушие, которое никогда не прощается, всегда запоминается и обязательно будет отомщено либо в виде постоянных упреков, либо в виде такого же отношения, либо в виде презрения, но чаще всего в виде предательства.

Это эмоциональная сторона несостоявшегося взаимодействия, которое с самого начала было лишено интриги, т.е. особого состояния взаимодействия партнеров, которые предвкушают тот или иной вариант развития взаимодействия, действий друг друга, надеются и ждут, рассчитывают свои действия и потому «вкладывают» и «вкладывают» во взаимодействие все новые части самих себя. Это также как игра в карты, когда партнеры все время увеличивают ставки, предвкушая свою победу или поражение другого. Причем никто не знает и не может быть полностью уверен в своем знании партнера, многое решается на «авось», на основании только своего стремления понять партнера, разгадать его тайны и предсказать будущее действие.

Интрига взаимодействия всегда есть состояние «или»; или угадал, правильно предсказал, а, следовательно, победил партнера, или проиграл, ошибся, не сумел разгадать его тайны. Особенность интриги в том, что она важна для партнеров сама по себе, в ней нет ничего рационального, важен сам процесс «игры во взаимодействие», когда даже самое доброе отношение партнеров друг к другу пронизано незримым, в первую очередь для них самих, противостоянием, а может быть даже схваткой за лидерство. И взаимодействие существует до тех пор, пока существует эта интрига, потому что она придает энергетику взаимодействию, создает тот самый эмоциональный фон, который принято называть разными словами, и которыми многие объясняют свое взаимодействие с партнером. Это и заинтересованность, и зависимость, и цель, и будущий результат и т.п. но это чаще всего лишь попытка объяснить другим причины своего взаимодействия с партнером, а может быть и понять их самому себе.

Именно поэтому в основе интриги лежат не какие-то иррациональные элементы поведения. Они, чаще всего воспринимаются всего лишь как оригинальность или вообще оригинальничанье, что может произвести впечатление только здесь и сейчас, и потому не могут стать основой для развития взаимодействия.

Загадочность, и производимая ею интрига взаимодействия, чаще всего усматривается партнером во вполне рациональном поведении, в конкретных и естественных мотивах, на которых оно построено. Отчасти это связано с тем, что поведение партнера пытаются объяснить только и исключительно с позиции логичной рациональности, забывая при этом, что у каждого человека своя логичная рациональность, свойственная только ему и пытаться объяснить ее с каких-то стереотипных позиций означает впасть в заведомую ошибку. И, конечно же, другому человеку чаще всего отказывают в любом иррациональном поведении. С помощью постоянной интерпретации действий человека происходит

«нахождение» в них загадочного и тем самым, вне зависимости от желания, формируется интрига взаимодействия.

Итак –

86. одной из составляющих успеха первой встречи является та загадочность, которую «сообщают» друг другу партнеры,

87. эта загадочность является вполне естественным «продолжение» человека, который неизвестен своему партнеру, что делает очевидным его стремление узнать, понять и, следовательно, уменьшить неопределенность и усилить надежность взаимодействия,

88. нежелание или неспособность разгадывать «загадки» воспринимается как оскорбление, безразличное равнодушие и никогда не остается без отмщения,

89. именно загадочность партнеров формирует интригу взаимодействия, которая сообщает ему его энергетику,

90. хотя сама загадочность есть всего лишь результат интерпретации поведения другого.

10. Отражение

*«Любой предмет отполированный до
блеска способен отражать».*

П.Сэлфинг

*«Пророчество есть результат
откровения. Но понять пророчество
возможно только благодаря новому
откровению».*

П.Сэлфинг

«Мы одной крови!»

Р.Киплинг

*«Ты, тот, кто так долго был со мной, и отношения с которым потеряли всякую про-
тиворечивость, не отражаешь ли меня? И что мне может дать моё отражение в тебе?!»*

П.Сэлфинг

Комментарий

Но не только формирование основ интриги будущего взаимодействия обеспечивает успех первой встречи. Нужна противоположность интриги – восприятие партнера «как своего». Всегда на первой встрече каждый из партнеров пытается в другом «разглядеть» что-то похожее, что-то близкое, т.е. самого себя. Если это удастся, то вероятность последующей встречи значительно возрастает, если нет, то возможны несколько вариантов развития событий –

- Отказ от последующей встречи;
- Человек обвиняет себя в том, что он не сумел увидеть в партнере этого объединяющего единства. Поэтому принимается решение о следующих встречах с надеждой на то, что это единство обнаружится;
- Перенос поиска на самого себя, т.е. человек не ищет в другом то, что едино для них обоих, а ищет уже в самом себе это единство с партнером.

Парадокс будущего взаимодействия партнеров состоит в частности в том, что оно строится на сочетании «своего» и «чужого». «Чужое» олицетворяется в загадочности, тайне партнера, в том, что принадлежит только ему и никак не раскрывается, при всех целенаправленных усилиях проникнуть в эту загадочность. Но «чужое» не есть чуждое, которое пугает и не дает взаимодействию развиваться. «Чужое» заманивает, соблазняет, привлекает. Этому «чужому» в партнере как бы противостоит «свое». Но это только внешне противостояние. В действительности, «чужое» есть вполне логичное продолжение «своего», правда, ни этой логичности, ни этого продолжения партнеры не видят, в чем и состоит коварство диалектики «свое» – «чужое».

Банальное – «нет двух одинаковых людей» – как раз и выражается в том, что человек не может взаимодействовать с партнером, если не увидит в нем каких-то особенностей поведения, черт характера, идей и т.п., которые признает «своими» и которые примет за «свои». Но на первой встрече весьма трудно в другом человеке «увидеть» самого себя. Для этого надо либо «помочь» самому себе, либо получить помощь партнера.

Помощь самому себе обычно состоит в том случае, что человек пытается (и это ему чаще всего удастся) обмануть себя и увериться в том, что в новом знакомом есть то же самое, что есть и в тебе самом. Это сделать довольно просто и даже не придется особенно себя уговаривать, чтобы поверить в истинность «увиденного». Если очень хочется или очень нужно установить взаимодействие с человеком, например, потому что оно крайне необходимо с практической точки зрения, восприятие услужливо «подсовывает» обман, а сознание убеждает, что это вовсе даже не обман, а «истинная правда».

Но, впрочем, не всегда необходима и практическая значимость будущего взаимодействия. Бывает вполне достаточно и нежелания потерять интересного собеседника, приятного человека и т.п. Но и в этом случае для формирования взаимодействия требуется увидеть в нем самого себя. К этому же разряду ситуаций относится и стремление убежать от одиночества, приобрести «друга», надежного и верного человека и т.п. Для этого стоит лишь смотреть на партнера как на самого себя и подмечать в нем только то, что похоже и игнорировать все, конечно же, существующие, различия. Во всех этих ситуациях партнер на первой встрече превращается в своеобразное «зеркало», которое отражает ничего не преломляя.

При этом партнер отводится самая пассивная роль – не мешать. Человек сам увидит в нем то, что ему нужно и что будет его вполне устраивать. В этом и состоит продолжение «своего» в «чужое» партнера. Не полное понимание самого себя, невозможность прогнозировать то, что будет, свои действия, развитие своих желаний и идей выражается в загадочности партнера, в том, что составляет его «чужое». В этом состоит единство «свое» – «чужое», так как и то, и другое в партнере есть результат представлений о нем, а скорее всего о себе, самого человека. Поэтому можно сказать, что чужая загадочность это загадочность самого себя для самого себя, загадочность продолженная вовне, в другого (в партнера), так как иначе она и не может быть воспринята. Человек не может жить, ощущая в самом себе загадку для самого себя. Он должен быть постоянно уверен в том, что *«уж он-то знает себя»*.

Но возможна и иная ситуация, когда партнер сам начинает «подыгрывать» и «превращает» себя в своеобразное «зеркало». Очень часто это делается не из-за каких-то прагматических целей. Иногда это манера поведения, иногда стремление угодить, понравиться собеседнику, иногда привычка подстраиваться и т.п. В этих случаях нельзя говорить о какой-то корысти и преднамеренности. Все делается вполне искренне с надеждой хорошо провести первую встречу и оставить после себя должное впечатление.

Конечно, существует и особая ситуация, когда человек специально стремится стать на время встречи «зеркалом», с целью установить особые отношения, понравиться, и сблизиться с желаемым партнером. При соответствующей подготовке и определенно опыте и желании, он может действительно превратиться в своеобразное «зеркало», за которым будет очень трудно различить другого человека, а учитывая специфическую особенность восприятия, вряд ли кто-то сможет удержаться от соблазна иметь перед собой своего «двойника» и будет пытаться разрушить эту иллюзию.

Такая тактика может дать определенные результаты, и, превратившись в «зеркало», человек может решить задачу первой встречи. Однако эта тактика не может быть постоянной для всего процесса взаимодействия. Во-первых, потому, что быть постоянно только «зеркалом» невозможно. Сложно полностью «забыть» самого себя и на каком-то этапе не «проявиться». Во-вторых, партнер ищет не только «своего», но и загадочность, которая требует предъявить самого себя. В-третьих, если не удастся постепенно вводить во взаимодействие элементы самого себя, то, скорее всего, для партнера неожиданное предъявление будет шокирующим. Если он определенное время, видя в партнере только «своего», т.е. самого себя, если он, привыкнув к этому, вдруг обнаружит, что партнер совсем иной человек, то это может привести не просто к ухудшению отношений, но и к полному их разрыву.

Итак –

91. успех первой встречи зависит и от того, сумеют ли партнеры увидеть друг в друге самих себя, признают ли они друг друга «своими» людьми;

92. для этого, однако, они не занимаются тщательным изучением друг друга, тем более что на первой встрече это весьма затруднительно, а пытаются «разглядеть» в другом самого себя, для чего «превращают» партнера в своеобразное «зеркало»;

93. найденное в партнере «свое» превращается в противоположность «чужому», которое и составляет загадочность партнера; в действительность эта загадочность есть всего лишь не понимание самого себя, не возможность прогнозировать свои действия;

94. человеку не надо долго «угovarивать» самого себя в том, что увиденное в партнере «свое» есть истина; желание поддерживать взаимодействие, сохранить партнера услужливо «убеждает» в истинности «увиденного»;

95. но иногда партнер приходит на помощь и добровольно помогает человеку увидеть это «свое», убедить его в том, что взаимодействие возможно, так как они «одинаковые» люди;

96. однако, долго быть «зеркалом» для партнера крайне сложно и когда-то придется предстать перед ним таким, каким есть; если не делать этого постепенно, то партнер может быть ошеломлен своей ошибкой, что неизбежно приведет к разрыву взаимодействия.

Поэтому наилучшим вариантом является не слепое подражание партнеру, но и не демонстративное противопоставление себя ему, а разумное выделение тех черт и особенностей, которые характерны для обеих. Однако, параллельно с этим необходимо проявлять свои собственными отличительными особенностями, которые составляют отличие от партнера и постепенно отучают его от «зеркального эффекта». При этом обнаруженное в процессе взаимодействия единство не только остается, но и усиливается, контрастируя с теми отличиями, которые были обнаружены самим партнером.

Особо следует выделить проблему подражания, которая обязательно проявит себя на каком-то этапе взаимодействия «Ты и Я». Подражанию нельзя дать ни положительную, ни отрицательную оценку. Это свойство человека, который, взаимодействуя с партнером, вольно или невольно начинает его копировать, перенимать те или иные особенности поведения и даже образа мысли, а длительное сотрудничество делает двоих столь похожими, что окружение начинает подчеркивать это в своих наблюдениях.

Конечно, на первой встрече такого развития подражания быть не может. В максимальной степени оно может быть только –

когда один из партнеров является настолько восприимчивым, что сразу «слету», только уловив наиболее близкую ему особенность партнера, начинает использовать ее в своем поведении,

либо когда один из партнеров специально ставит перед собой такую задачу – подражать другому. Понятно, что такая тактика имеет вполне конкретную цель – максимально быстро и с минимальным риском сформировать взаимодействие, которое необходимо для решения тех или иных задач. В этом случае подражание есть вполне осознанный и целенаправленный прием управления человеком.

В основе этого приема как раз и лежит стремление человека уже на первой встрече как можно быстро определить «свой» или «чужой» новый знакомый. Профессиональное использование этого в рациональных целях позволяет «поймать» партнера, «поймать» на вполне конкретном сходстве, похожести поведения. Не спасает даже понимание того, что на первой встрече не может быть выявлено действительное сходство, настолько сильно желание увидеть в другом самого себя.

Но существует и противоположная ситуация. Она возникает тогда, когда у одного из партнеров существует каким-то образом предварительно сформировавшаяся негативная предубежденность относительно нового знакомого. В этом случае человек в партнере по первой встрече специально ищет и успешно «обнаруживает» те или иные категорические несовпадения, которые в крайнем варианте расцениваются как непримиримые противоречия. Они призваны подкрепить эту предварительную негативную установку и подтвердить уже заранее принятое решение о невозможности взаимодействия. Но особенность первой встречи как раз и состоит в том, что именно она представляет каждому так построить развитие событий, что даже предварительная негативная установка может быть разрушена и партнер после окончания встречи сможет с удивлением обнаружить что его мнения в корне изменилось.

Итак –

97. стремление человека как можно быстрее «обнаружить» в партнере «своего человека», используется для управления им и формирования взаимодействия с ним.

98. для этого, в частности, человек может «подстраиваться» под партнера, подражая его поведению, предоставляя себя в качестве своеобразного зеркала.

*«Она подошла к зеркалу так, будто
собственное отражение в зеркале было
единственным обществом, достойным ее».*

Ф.С.Фицджеральд

11. Идеал

«Идеалы ищет и находит тот, кто в самом себе не имеет действительных ценностей или нуждается в их «освещении» другими».

П.Сэлфинг

«Идеал красоты вырастает в нездоровых областях человеческой души, засоренных общими местами, чужими мыслями, моральными учениями, всякими общественными условностями».

М.Волошин

У многих есть свои представления об идеале, а некоторые так и прожили жизнь, ожидая встречи с ним. На определенном этапе развития человека он есть почти у всех. Но, под «ударами» опыта и «жизненной мудрости» идеал может настолько потускнеть, что будет «убран» как можно дальше, и от «чужих», и от «своих». Однако он продолжает оставаться тем единственным, что скрашивает существование.

Комментарий

«А на мечте подошвы след...»

П.Верлен

Что-то происходит с теми идеалами, которые формируются в молодости, а затем как-то дробятся, мельчают, а затем и вовсе исчезают, переходя в разряд иллюзий, хотя они и продолжают жить с человеком. Особенностью идеала, даже если он никак не реализуется в действительности, является его функция критерия. Уже на первой встрече человек, хочет он того или нет, «примеривает» созданный им идеал на нового знакомого. Почти всегда это происходит почти автоматически, даже когда человек отдает себе отчет в том, что встретить идеал невозможно, что это всего лишь мечта, иллюзия. Но этот процесс все равно происходит.

Конечно, трудно рассчитывать на то, что новый знакомый будет соответствовать существующему в представлении идеалу. Однако и такое иногда случается, правда последствия такой «встречи» с идеалом почти всегда весьма негативные. Естественно, что, чем более похож партнер на идеал, тем комфортнее будет взаимодействие с ним, тем проще человеку принимать решение о конкретных совместных действиях и тем результативнее будет сотрудничество. Так, по крайней мере, выглядит процесс взаимодействия в теории. Однако, в действительности, реальное взаимодействие с идеалом протекает по следующим возможным сценариям.

Взаимодействие с идеалом

(сценарий первый)

Первая встреча произошла в условиях, которые позволили человеку «видеть» в новом знакомом свой идеал, того, о котором мечталось, кто является лучшим, обладающим особым набором качеств. Кажется, что для такого вывода у человека есть все основания. Зачастую это весьма сложная для человека ситуация, когда ему необходима чья-то помощь, которую по разным причинам отказываются ему оказать почти все окружающие. И вот кто-то, незнакомый,

совершенно неожиданно, и на первый взгляд бескорыстно, помогает. Наиболее частая реакция на подобную помощь – наделение нового знакомого почти всеми качествами идеального человека, о чем сам партнер, конечно же, и не подозревает.

Однако дальнейшее взаимодействие протекает как бы по параллельным курсам, когда оба партнера действуют в соответствии с собственными представлениями, которые практически никогда не совпадают. «Идеальный» партнер ведет себя так, как считает нужным, ничуть не заботясь о том, что почти все его действия не совпадают с ожиданиями человека, который, в свою очередь, все больше убеждается, что реальность не соответствует идеалу. В результате неизбежное разочарование, упреки и обвинения «идеального» партнера в том, что он ... Но никакой вины нет за «идеальным» партнером и он в начале просто не понимает чего от него ждут, почему он должен вести себя как-то иначе и в чем его вина, ведь он поступает искренне и доброжелательно.

Такое взаимодействие обречено. Причем никто из партнеров не виноват. Каждый хочет хорошего другому, пытается построить взаимодействие, но ничего не получается, т.к. идеал не жизнеспособен.

(сценарий второй)

«Идеальный» партнер понимает, что партнер «наделил» его какими-то особыми качествами и считает, что они должны постоянно подкрепляться соответствующими поступками. В этом случае «идеальный» партнер стоит перед выбором –

либо сразу отказаться от взаимодействия, так как не хочет или не может играть отведенную ему роль;

либо попытаться переубедить партнера, показать ему ошибочность такой оценки и перевести взаимодействие на реальную основу; впрочем, это мало кому удастся. Даже если партнер поймет свою ошибку, у него навсегда остается ощущение «обманутого», разочарование по поводу несбывшейся мечты и во всем этом он, конечно же, будет винить не себя;

либо пытаться играть эту роль, всеми своими действиями подтверждая, что он действительно «идеальный» партнер. Взаимодействие на этом условии возможно, но оно очень редко бывает длительным и интенсивным.

Однако следует признать, что этот фактор – соответствие партнера идеалу – чаще всего не имеет столь большого значения для принятия решения о взаимодействии. Он скорее относится к сопутствующим факторам, создающим общий эмоциональный фон взаимодействия. Большинство очень быстро, практически на первой встрече, убеждается в несоответствии нового знакомого идеалу и столь же быстро подыскивает объяснение-оправдание – идеал невозможен в реальной жизни.

Использование идеала партнера для формирования взаимодействия с ним

Несмотря на то, что идеал партнера не является самым значимым фактором формирования взаимодействия, он достаточно эффективно используется для управления этим процессом. Для этого, прежде всего, следует –

1. еще до встречи попытаться, пусть даже на основании косвенных данных, определить какими качествами наделил будущий партнер свой идеал. Для этого может быть использовано социальное положение человека, его окружение, профессия, данные о воспитании, образовании и т.п.,

2. максимально четко представить, какое взаимодействие необходимо сформировать с будущим партнером (деловое, личное, интимное и т.п.)

3. разработать несколько вариантов (моделей) своего поведения, которые в максимальной степени могут соответствовать идеалу будущего партнера,

4. если это невозможно (в силу отсутствия предварительных данных или случайности встречи) занять наиболее «общую» позицию, которая могла бы быть изменена, приспособлена под те требования, которые удастся выявить в процессе встречи,

5. помнить о возможности оказывать влияние на изменения идеала партнера, и так выстраивать взаимодействие, чтобы оно формировало тот идеал партнера, который бы в максимальной степени соответствовал реальности.

Реальная возможность использовать идеал партнера для формирования взаимодействия с ним определяется его вполне естественным стремлением наделять своего нового знакомого теми качествами, которые близки качествам сходным с качествами идеала. Человек, по крайней мере на первых этапах взаимодействия, занимает такую, казалось парадоксальную, позицию. Он пытается сам сделать из своего партнера идеал и будет это делать пока реальность окончательно не разрушит все его надежды или он не устанет заниматься этим. Эти попытки, впрочем, оказываются совершенно рациональными.

Если человек считает для себя выгодным взаимодействие с партнером, то понятно его желание сделать это взаимодействие максимально комфортным. А максимально комфортное взаимодействие это взаимодействие с собственным идеалом. Поэтому даже совершенно явные несходства партнера с идеалом человек хочет как можно быстрее устранить, и для этого избирает самый простой путь – перестает видеть что-то. Впрочем выбор невелик. Либо изменить свой идеал и приспособить его под партнера, либо партнера наделять качествами идеала, сделать его реальным воплощением идеала, либо отказаться от взаимодействия.

Какое будет принято решение, во многом определяется возможностями человека управлять самим собой и своими представлениями. Чаще всего человек принимает решение о взаимодействии с партнером и пытается «отставить» свой идеал, о когда взаимодействие начинает распадаться, идеал как бы вновь появляется и становится одним из самых значимых факторов оправдывающих действия человека по разрыву взаимодействия.

Итак –

99. уже на первой же встречи партнеры «примеривают» друг к другу те качества, которыми они наделили существующие у них идеалы,

100. однако, решение о продолжении встреч все же принимается на более рациональной основе, а соответствие или несоответствие идеалу влияет на комфортность будущего взаимодействия, хотя разрыв взаимодействия чаще всего происходит по так называемой причине несоответствия партнера представления о том, каким он должен быть,

101. представления об идеале достаточно подвижны и могут изменяться в зависимости от желания (необходимости) партнера поддерживать взаимодействие. В ряде случаев человек совершенно искренне будет приписывать своему партнеру те или иные качества, которые он считает идеальными, лишь бы устранить противоречие между реальным партнером и своим представлением об идеале,

102. следует быть весьма осторожным со своими представлениями об идеале. Не стоит на их основе оценивать партнера и тем более решать вопрос о целесообразности взаимодействия с ним. Пусть идеал остается как мечта, как то, к чему надо стремиться, прежде всего, самому и не нужно подстраивать под него своего партнера. Своеобразие и оригинальность реального человека значительно богаче и плодотворнее любого идеала.

12. «Первая встреча – последняя встреча...»

«мысль изреченная есть ложь».

Ф. Тютчев

«не цепляйся к словам».

Из разговора

Никто не способен охватить явление полностью и воспринимает всегда только часть его. Никто не может и выразить всего того, что воспринимает и ощущает, а слова всего лишь бледная тень его состояний.

Комментарий

Как ведут себя партнеры на первой встрече, о чем они говорят, насколько искренне и полно они высказывают свое мнение и т.п., во многом определяется тем случайная это встреча или она была запланирована заранее. Запланированная первая встреча позволяет партнерам, даже при наличии минимальной информации друг о друге, хоть как-то к ней подготовиться. И, конечно, имеет значение характер встречи – деловая это встреча или нет. При первой деловой встрече партнеры имеют вполне конкретные цели возможного взаимодействия.

Первая запланированная деловая встреча.

Все основные закономерности первой встречи полностью распространяются и на первую деловую встречу. И все же она имеет свои особенности, которые, в первую очередь, связаны с мотивацией будущих партнеров, которые чаще всего вполне четко понимают чего он хочет от первой встречи, какие задачи будут решать и какую цель они собираются достичь в результате встречи. Этот рациональный расчет, казалось бы, «отбрасывает» все остальные составляющие взаимодействия и, прежде всего, симпатии и антипатии, переживания, настроения и т.п. Действительно, на первый взгляд довольно сложно представить себе деловую встречу с новым начальником или подчиненным, с потенциальным клиентом или кредитором и т.п., основанную на каких-то эмоциях. Основными особенностями первой запланированной деловой встречи являются:

1. Партнеры заранее готовятся к встрече, планируют ее проведение, анализируют вопросы, которые будут обсуждать, свою реакцию на поведение друг друга и т.п. Они достаточно хорошо понимают свои задачи и потому ориентированы на совместную деятельность. Главное, что они не думают и не планируют никакого взаимодействия, максимум, на что они рассчитывают – совместная деятельность.

2. Партнеры, в принципе, готовы к тому, что первая встреча будет последней, если они не смогут найти взаимоприемлемого решения. Они, конечно же, не хотят этого и будут пытаться всеми возможными средствами и любыми методами договориться о совместной деятельности. Однако, они каждый сам для себя установил предел возможного компромисса. Но и в своем решении о продолжении встреч ограничены только поставленными целями. Ими не движут эмоции и стремление поддерживать отношения, которых еще нет.

3. Партнеры не надеются на искренность. И дело даже не в недоверии другу к другу, не в повышенной подозрительности, хотя все это вполне вероятно присутствует. При первой деловой встрече партнеры считают ошибкой выражение оригинальных идеи, своих стратегических планов соображения, выдвигать неожиданные предложения и т.п.

4. Кроме того, мало кто решится на интимность при первой встрече, на рассказ о проблемах своей личной жизни, переживаниях, отношениях с другими и т.п., если, конечно, встреча не изменит своего характера.

5. То, что первая встреча носит деловой характер, и она запланирована заранее, отнюдь не предполагает, что партнеры решатся сразу, напрямую выдвигать свои предложения. Как организовать встречу, в какой последовательности обсуждать необходимые проблемы определяется заранее и обычно готовятся несколько сценариев. И все же к деловым вопросам приступают после определенного вступления, которое, впрочем, может затянуться. В это время партнеры обсуждают «никакие» вопросы, которые практически не оставляют в памяти партнеров никакой значимой информации в памяти собеседников.

6. Деловые вопросы обсуждаются большую часть времени встречи, только после того, как партнеры убедятся в возможности их поставить, а форму своих предложений они подбирают на основании той атмосферы доверия, которая сложилась к этому времени. Партнеры могут вообще отложить обмен мнениями по деловым проблемам, если они почувствуют, что дальнейшие встречи проводить не следует или усомнятся в возможности последующей встречи. Эта ситуация возникает тогда, когда партнеры или один из них с первых минут почувствовал столь глубокую неприязнь к партнеру по встрече, что уже ни о каких деловых обсуждениях не может быть и речи.

7. Впрочем, не только поэтому встреча может пойти по совершенно иному непрогнозируемому варианту. Партнеры могут убедиться в том, что поставленные им перед встречей задачи, на самом деле, оказываются слишком незначительны, и вполне возможно сформировать полноценное взаимодействие, которое позволит решать действительно стратегические задачи.

8. Но, чаще всего, первая встреча делового характера проходит по запланированному сценарию, хотя никто не гарантирует достижение желаемых результатов. Если партнеры сумеют договориться, то между ними начинается формироваться совместная деятельность, если нет, то повторной встречи, скорее всего, не будет.

9. Обычно такая первая встреча завершается тем, что партнеры соглашаются на следующую встречу, которая уже будет посвящена совместным действиям по решению договоренностей. При этом партнеры запоминают а). ощущение успеха, б). свое поведение, в). свои действия, высказывания, аргументы, которые привели к успеху. И очень часто забывают свои неудачи и поведение другого, тем самым, закладывая возможность будущих ошибок.

Первая незапланированная деловая встреча

Это достаточно редкий случай. Такая встреча возможна при определенном стечении обстоятельств, когда случайно встретившись, потенциальные партнеры обнаруживают совместные деловые интересы. Если перед этим они не обнаружили иных точек соприкосновения, то встреча почти сразу переходит на обсуждение именно деловых вопросов и, скорее всего, она будет протекать по сценарию запланированной деловой встречи. Это связано с тем, что увлеченный своим делом человек может очень быстро переключиться на то, что ему более всего интересно.

Особенность этой встречи состоит в том, что партнеры по-особому оценивают ее случайность. Она вызывает повышенное недоверие к партнеру, что может быть хотя бы отчасти компенсировано положительным впечатлением от первой части встречи, когда разговор шел «ни о чем». А, с другой стороны, свойственная многим вера в удачу, помогает им расценить случайную встречу, ставшую началом взаимодействия, как неожиданное и незаслуженное везение, которое «отбрасывает» многие сомнения в запланированности, подстроенности, искусственности этой случайности.

Первая запланированная неделовая встреча

1. Несмотря на то, что такая встреча не носит делового характера, партнеры, обычно, знают ради чего они идут на встречу и готовятся к ней.

2. Конечно, сама встреча проходит по своему, почти стихийному сценарию, так как довольно редко, когда намерения партнеров совпадают, хотя они и пытаются скоординировать свои действия.

3. Пожалуй, главное в том, что они хотели этой встречи, надеются на решение своих проблем и заранее настроены конструктивно на установление взаимодействия. Это отношение к первой встрече в значительной степени помогает провести ее результативно и в определенной степени гарантирует продолжение встреч.

4. В то же время такие неделовые встречи почти всегда наполнены эмоциями, впечатлениями, настроениями и если партнер не понравился, если он не соответствует тем ожиданиям, с которыми каждый шел на встречу, то почти никакие «здоровые» рассуждения, рациональные аргументы «не спасают», и взаимодействие заканчивается, фактически так и не начавшись. Достаточно нескольких неловких поступков, непродуманных выражений для того, чтобы разрушить то настроение, с которым человек пришел на встречу, его готовность к взаимодействию. В этом как раз и состоит основной недостаток запланированной неделовой встречи.

Партнеры знают, чего хотят, но это эмоциональные желания, мечты, созданные образы будущего партнера, которые крайне редко соответствуют реальности. Новый знакомый часто не соответствует тем ожиданиям, с которыми человек пришел на встречу. Отсюда неизбежное разочарование, «спад» настроения и желание как можно быстрее завершить встречу и прекратить это знакомство. Причем, в лучшем случае, человек не будет никого обвинять в этой, скорее всего, очередной неудаче. Но в большинстве случаев он винит нового знакомого, считая, что тот обманул его, хотя, конечно же, обмана нет. Просто человек создал искусственный образ, под который вряд ли кто может подойти в реальности.

5. После такой встречи партнеры запоминают не слова, не идеи и мнения, а особенности поведения, внешнего вида, манеры, настроения и т.п. И если это положительные воспоминания, то они остаются на долго и программируют ряд последующих встреч, пока на их место не придут более значимые мотивы взаимодействия. Но если первое впечатление отрицательное и тем более отталкивающее, то время первой встречи сразу ограничивается и человек пытается как можно быстрее завершить ее, ссылаясь на возникшие непредвиденные обстоятельства.

6. Но в том случае, когда партнеры только познакомившись, увлекаются друг другом, то они «забывают» о времени и могут первую встречу затянуть на многие часы. Но это скорее исключение, чем правило. Обычно такая встреча характеризуется настороженностью партнеров, их стремлением контролировать свои поступки и слова, большая сосредоточенность на самих себе, чем друг на друге. С одной стороны, человек хочет и считает нужным рассказать о себе, поделиться своими настроениями и позволить партнеру, как можно лучше понять его, а, с другой стороны, ему трудно преодолеть «зажатость», собственную стеснительность, может быть робость и т.п. Этим в значительной степени и объясняются те ошибки в поведении, которые и приводят к взаимной неудовлетворенности и решению о нецелесообразности дальнейших встреч.

7. Заранее запланированная встреча, подготовка к ней, программирование ожидания приводит к тому, что значительная часть беседы протекает на «автомате», когда собеседники приглядываясь друг к другу, значительно больше сил тратят на самонаблюдение и самоконтроль, а потому поведение выстраивается в соответствии с принятыми правилами, вопросы и ответы достаточно стандартны и носят представительский характер. Поэтому человек теряет очень важное – собственную индивидуальность, которая только и может привлечь партнера, заставить его отказаться от созданного образа и увлечься реальностью.

8. При всей подготовленности к такой первой встрече, она все же проводится методом проб и ошибок, когда человек «вбрасывает» какую-то тему и внимательно относится не столько

к информации, которую предлагает партнер, а к той интонации, эмоциям, акцентам, которыми он сопровождает свой ответ.

9. Особенностью этой встречи является постоянное «колебание» настроения партнеров от полного недоверия к вдруг возникшему полному доверию. Поэтому «колеблется» и информация, которой обмениваются партнеры. Кто-то может вдруг рассказать что-то очень интимное, а потом, не ответить на малозначимый вопрос искренне. Партнеры не столько опасаются возможной утечки информации, сколько бояться быть непонятыми и оказаться в смешном, невыгодном положении.

Все это отнюдь не внушает доверие к информации, которой обмениваются партнеры при такой встрече. Но они и не очень внимательны к этой информации, хотя, как показывает последующее взаимодействие, они ее хорошо запоминают и обращаются к ней, если поступки партнера вступают в противоречие с этими первичными сведениями.

Первая незапланированная неделовая встреча

(случайное знакомство)

Эта встреча не обладает тем коварством, которое присуще запланированной неделовой встрече. Потенциальные партнеры вовсе не готовы к встрече друг с другом, их встреча случайна и все что они делают и говорят, почти всегда, есть некая вольная игра. Это игра ни о чем и не для чего, она существует только здесь и сейчас. Партнеры не планируют дальнейшего взаимодействия, не думают о будущей встрече. Их общение не обременено обязательствами, планами и необходимостью произвести «нужное» впечатление. Они позволяют себя делать то, хотят, вести себя так, каким нравится именно в этот момент.

Но это не значит, что они демонстрируют свое подлинное «лицо». В такой ситуации человек хочет продемонстрировать те свои особенности, которые «не входят» в его повседневное поведение, то, что как бы сохраняется и никогда не используется. Случайный знакомый «предлагает» возможность «начать» новую, непохожую жизнь. Все это создает особую атмосферу независимости, легкости, прозрачности, а отсутствие необходимости продолжать знакомство позволяет вести себя, так как хочется.

«Вагончик...»

вагончик тронется, перон останется ...

М.Цветаева

Еще одна особенность этой встречи состоит в том, что каждая последующая встреча требует от партнеров «возврата» к обычному поведению. Это не только трудно, но и вызывает обоснованные подозрения партнеров в том, что тогда на первой встрече они были не такими, обманчивыми и неискренними. Повседневность может не выдержать постоянного сравнения с первой встречей, которая постепенно становится каким-то нереальным, небывшим. Если партнерам удастся плавно перейти от «волшебной» первой встречи к будничному взаимодействию, то оно бывает весьма плодотворным и комфортным. Но многие первые встречи завершаются без продолжения настолько партнеры необычно вели себя. Именно это не позволяет им согласиться на следующую встречу, которая потребует либо продолжения такого же стиля поведения, либо перевода общения в обычное русло.

«Зачем мы перешли на «Ты»...

Б.Окуджава

13. Понимание ...

«Современный уровень развития представлений о человеке приводит к осознанию того, что он непостижим».

П.Сэлфинг

«своим понимание другого не убиваю ли я его и свое чувство к нему?».

П.Сэлфинг

«Человек мыслит всегда, даже тогда, когда он только созерцает. Если он что-либо рассматривает, то всегда рассматривает его как всеобщее, фиксирует единичное, выделяет его, отвращает этим свое внимание от другого, берет созерцаемое как некоторое абстрактное и всеобщее, хотя бы только как формально всеобщее».

Г.В.Ф.Гегель

Почти никто не изучает своего партнера, точно также как почти все говорят друг другу о понимании. Одно из наиболее частых уверений – я тебя понимаю... – на самом деле никакого отношения к истине не имеет. Хотя тот, кто это говорит, искренне уверен в достоверности своего понимания.

Комментарий

Уже первая встреча предоставляет реальную возможность попытаться понять будущего партнера, начать его изучение, хотя в действительности почти никто эту возможность не использует. Крайне редко можно встретить искреннее желание человека понять своего партнера. Обычно это называют эгоизмом, себялюбием, невниманием к другим и т.п. Но причины в другом –

1. В не умении понимать других,
2. В кажущемся отсутствии реальной необходимости понимать другого,
3. В не желании тратить усилия на понимание других, когда не хочется понимать даже самого себя.

Большинство декларирует основной принцип своего «понимания» другого человека – понимать человека по делам его. Но это всего лишь декларация, которая является таковой потому, что кажется абсолютной истиной. Однако, в повседневной практике этот принцип, оказывается, трактуется совершенно по-разному, так как способен человек. Человека, как по делам, по словам, по идеям -

первое. Не понимают, а судят, оценивают.

второе. Судят не по делам, а по результатам, которые, чаще всего, не прямые последствия действий, а их трансформация через ситуацию, дела других людей, ответные реакции тех, на кого они были направлены.

третье. Кроме того, судят не по совокупности дел, а по отдельным поступкам, которые действительно могут быть случайными и верными и ошибочными, носить демонстративный характер, призванный скрыть истинные намерения, совершаться под влиянием эмоций, сиюминутного понимания ситуации и т.п.

четвертое. Не проникают в мотивацию, в ту борьбу, которая идет в человеке, когда его поступок может быть всего лишь разовой победой над самим собой, а уже последующие действия будут носить совершенно иной характер.

пятое. Судят не в сравнении поступков одного и того же человека, когда может быть более ценен поступок-преодоление, когда человек совершил что-то вопреки своим предшествующим действиям, а сравнивая действие человека с действиями других людей в подобных ситуациях.

Подобное «понимание» еще более усложняется тем, что на первой встрече крайне мало необходимой и достаточной информации, оба партнера испытывают острый дефицит времени, когда нет реальной возможности использовать все возможные приемы для того, чтобы понять друг друга.

Не спасает, а, может быть, еще более усложняет, и обычно используемый традиционный прием «понимания» партнера – *«познание другого через самого себя (поставь себя на его место)»*, который, в действительности, всего лишь еще один способ изучения самого себя и не более.

103. в большинстве случаев «понимание» партнера вовсе никак не относится к пониманию.

104. особенно это касается первой встречи, которая, в силу своих особенностей, только затрудняет понимание партнера, хотя, одновременно, и создает почти идеальные возможности для этого.

105. на первой встрече «не работает» и столь популярный метод «понимания» партнера, как «познание через самого себя».

Максимум, что позволяют себе партнеры на первой встрече это удовлетворение собственного *любопытства*. при этом формируется так называемое **первое впечатление**, которое, на самом деле, есть фиксация в памяти совокупности отрывочных сведений о партнере, сиюминутных ощущений от его внешнего вида, особенностей поведения, реакций и направленных на партнера действий. Это первое впечатление практически никогда не несет в себе результатов анализа поведения партнера, мотивов его действий, целей, к которым он стремился. Во многом оно является результатом интуитивного восприятия партнера, которое сохраняется на весь период взаимодействия.

Это отнюдь не означает ошибочности и не гарантирует истинность первого впечатления. То, насколько первое впечатление соответствует истине, зависит от особенностей человека, богатства его опыта общения, отработанных методик восприятия партнера, умения, почти механически, улавливать за внешними проявлениями глубинные его причины и, конечно, интуиции.

Казалось бы вполне естественно считать главной задачей первой встречи понять нового знакомого, так как от этого зависит и собственное поведение и определение возможности и целесообразности дальнейшего взаимодействия.

«Я свободен только осознав...»

Я.Друскин

Но если ставить такую задачу и пытаться ее решить, т.е. сосредоточиться на получение максимально полной информации о партнере, ее проверки, анализе и т.п., то окажется, что она не решаема. В лучшем случае можно только приступить к ее решению. «Побеждают» другие задачи, которые кажутся человеку не только более значимыми, но, самое главное, решаемыми. По этим задачам можно получить конечный результат, который всегда более привлекателен для человека, чем результат промежуточный, а именно к таким результатам относится изучение партнера.

106. при всей однозначной значимости изучения партнера, на первой встрече человек предпочитает решать другие задачи, результаты которых можно получить «здесь и сейчас».

Если человек и пытается понять партнера, то его первые действия в этом направлении сводятся к получению так называемой установочной информации, которую можно получить с помощью вопросов кто, что, где, когда и т.п. Оба партнера относятся к таким вопросам совершенно спокойно, т. к. они как бы входят в ритуал первой встречи и потому кажутся настолько естественными, что если кто-то их не задает, то это воспринимается с удивлением, а может расцениваться и как не умение себя вести. Возможны и другие, более интимные вопросы, но они зависят от характера встречи, складывающейся в процессе встречи обстановки доверительности, подготовленности каждого из участников встречи.

Но все же основную «информацию» о партнере человек во время первой встречи получает в результате сравнения и проекции. Этот процесс происходит почти автоматически, когда человек своего нового знакомого постоянно сравнивает с теми, кто уже когда-то встречался, с кем постоянно общается и т.п. Причем это сравнение не идет дальше оценки – он похож – не похож, лучше – хуже, интереснее – не интереснее и т.п. Этим, в частности, объясняется то, что после первой встречи у партнеров остается именно сравнительное описание нового знакомого, когда при его описании прибегают к характеристикам – *он похож на Н.Н, он вылитый П.П. и т.п.*

И, конечно, в условиях первой встречи особое значение приобретает проецирование, как «способ» изучения партнера. Он является фактически единственным способом объяснения практически всей информации полученной о партнере, объяснения его особенностей, позиций, поступков и т.п., типа: *он поступил так, потому что в этой ситуации я поступил бы так же потому что...* Даже если человек понимает, что при этом он собственно говоря не изучает партнера, а приписывает ему свои мотивы и цели, он идет на создание такой иллюзии понимания. У него фактически нет выбора – полученная информация «требует» объяснения, а необходимых методов для этого еще нет.

После первой встречи весьма значимо, чтобы партнер хотя бы казался «своим», иначе согласиться на вторую встречу довольно сложно. Проецирование как раз и помогает решить эту задачу, так как оно создает еще одну иллюзию – иллюзию похожести партнера, так как «оказывается», что мотивации партнеров почти «полностью совпадают». Это уже потом, после становится понятным, что в действительности партнер как не был понятен, так и остался непонятым. Мало того, первое впечатление формирует уверенность в том, что всё в партнере уже понято и возникает соблазн остановиться на этом, считая это «знания» вполне достаточно.

«мы знаем один о другом всё, что хотим знать, и знать больше не хотим...»

М.Лермонтов

Коварство первого впечатления состоит в том, что своим «соответствие действительности», оно очень часто закрывает доступ другой, противоречащей информации. Человек в процессе становления взаимодействия постоянно сравнивает все, что узнает о партнере со своим первым впечатлением, и для того, чтобы поверить новой информации она должна обладать фактической убедительностью, чтобы преодолеть сопротивление первого впечатления.

Казалось бы, сразу после первой встречи человек может и должен проанализировать ее результаты, осмыслить информацию о новом знакомом, свои впечатления, проверить их или, по крайней мере, задаться целью проверить. Но этого не происходит. Большую часть времени после первой встречи занимают переживания «по поводу...» того, *как я себя вел..., какое впечатление произвел..., как мне удалось...* и т.п. Этот промежуток времени между первой и последующими встречами должен быть использован для принятия решения и о целесообразности взаимодействия с новым знакомым и о том, как его формировать, как построить свои действия и т.п. Но чаще всего это время «уходит» на окончательное формирование первого впечатления, т.е. «переживания» и «пережевыванию» всего происшедшего.

Всегда существующее некое пространство между тем, что понято в партнере и тем, что не понято и не может быть понято никогда. Но никто не знает объем этого пространства, однако догадываясь о том, что оно существует. Эта «черная дыра» в понимании партнера обычно и почти неизбежно заполняется различными домыслами, которые вызывают, с одной стороны, гнетущие сомнения, а, с другой стороны, одновременно вселяют уверенность в их истинности. Это колебание между двумя противоположными оценками одного и того же рождает внутреннюю неудовлетворенность и собой и прошедшей встречей. И сомнения, и уверенность характеризуют первое впечатление о партнере, и в зависимости от того, что будет доминировать, будет приниматься решение о продолжении встреч с новым знакомым.

«предельная ясность зрелища, его подготовленность избавляют нас от необходимости глубокого осмысления изображения во всей его возмущающей необычности».

Р.Барт

Итак –

107. основными способами «понимания» партнера на первой встрече являются сравнение и проецирование.

108. в результате формируется первое впечатление, в котором сочетается уверенность, основанная на «фактической достоверности» информации о партнере, с постоянным сомнением в ее истинности.

109. в зависимости от того, что «побеждает», человек и принимает решение о последующей встрече.

110. основная функция первого впечатления состоит в том, чтобы «снять» неопределенность в отношении партнера, «понять» и тем самым определить, как следует действовать.

*«Над волной ручья
Ловит, ловит стрекоза
Собственную тень».*
Тиё

111. обычно на первой встрече практически нет времени и возможности заниматься изучением партнера.

112. те вопросы, которые обычно задают друг другу участники первой встречи, носят почти ритуальный характер. Если не задать эти вопросы, то это вызовет удивление, а может быть и некоторую обиду, если будет расценено как пренебрежение или невнимание.

14. Интерпретация

*«всякий неинтерпретирующий
анализ лишен смысла».*

Т.Адорно

*«Противопоставляя что-то
чему-то вы создаете меру»,*

П.Сэлфинг

*«рационально познать значит
попытаться опознать,
идентифицировать».*

П.Рикер

Для многих понять означает перевести из непонятного в понятное, из постороннего в свое, из сумбурного, хаотичного в стройное и четкое, пусть даже в результате потеряется часть истины. Для человека важно понять или, по крайней мере, сделать так, что кажется – «я понял».

Комментарий

*«А еще умею быть самим собой,
но люди говорят тогда, что я
безумен...».*

А.Бельй

Из всех суррогатных методов «понимания» человека, пожалуй, наиболее распространенным является интерпретация. Она настолько часто используется почти всегда и везде, что стала неосознаваема ни как метод «понимания», ни как результат стремления максимально облегчить существования. И дело даже не частоте применения интерпретации, а в том, что это свойство человеческого сознания «понимать» – приспособливая. Находясь в плену интерпретации, человек, обычно в соответствии со своими идеями, представлениями, осознанными или неосознанными желаниями, чувствует себя свободным в толковании происходящего.

Особенно часто к интерпретации прибегают в ситуациях характерных для первой встречи, когда требуется

1. в условиях недостатка времени «обработать» постоянно поступающую информацию о новом знакомом, причем

2. требуется это делать как можно быстрее и

3. параллельно с другими действиями (отслеживание ситуации, реагирование на вопросы собеседника и т.п.), а

4. других методов практически нет и

5. интерпретация предстает как один из самых простых методов «понимания», который дает

а) быстрый и

б) убедительный результат,

в) устраивающий интерпретатора, который только

г) декларирует (для себя в первую очередь) свое стремление к истине, но в действительности

- д) желает получить скорейшее удовлетворение своего
- е) любопытства,
- ж) убедиться в своей правоте и
- з) увериться в собственной непогрешимости, в своих пророческих способностях, и тем самым, еще более укрепить самооценку.

Типичным проявлением интерпретации является эмоциональная реакция человека на новую информацию – «Я так и знал». Причем неважно к чему относится информация, полная она или нет, насколько достоверная, новая или устаревшая и т.п. В такой ситуации человек реагирует даже не на содержание информации, а на ее соответствие собственным ожиданиям. Он может отреагировать и по другому – «для меня в этом нет ничего нового», «этого следовало ожидать», «а что вы хотели?», «я к этому уже был готов» и т.п.

Подобную реакцию можно объяснить и даже оправдать неожиданностью, неподготовленностью, эмоциональным напряжением и значимостью поступившей информации, когда человеку необходимо как можно быстрее определиться со своей позицией. Но в других, рядовых ситуациях, интерпретация является вполне рациональным методом понимания.

Использование интерпретации в ходе первой встречи и сразу после ее завершения практически неизбежно, так как в условиях недостатка информации человеку нужно принимать решения и тактического и стратегического характера проводить следующую встречу и если проводить, то как надо себя при этом вести.

В такой ситуации интерпретация поступившей информации проходит в двух направлениях – 1. ее «осознание» и 2. «получение» (на самом деле создание) новой информации. Для этого привлекается накопленный опыт и знания о, чаще всего теоретических, моделях поведения. При этом то или иное впечатление о поступке, слове, интонации, особенности поведения партнера сравнивается с тем, что уже когда-то было с другими, когда-то встречалось в той или иной ситуации, на основании чего и выносится решение о том, как следует «понимать» это впечатление, как надо его оценивать. Но интерпретация на этом не заканчивается. Она продолжается в приписывании поведению партнеру тех или иных причин, с помощью которых и объясняется его поведение. Начавшись с интерпретации впечатления о партнере, человек заканчивает интерпретацию «пониманием» причин его поведения.

113. Избежать интерпретации невозможно, да и бороться с ней абсолютно бесполезно, да и не нужно. Она выполняет значимую для человека функцию – снимает неуверенность, устраняет неизбежную неопределенность неизбежно возникающие при первой встрече. Опасна не интерпретация информации, а незнание того, что она существует и что первые выводы, обычно, являются ее следствием,

114. Неизбежным следствием интерпретации является и возникающая инерция мышления связанная с достигнутой определенностью в отношении партнера, когда уже кажется, что все понятно, все понято, и в партнере больше уже ничего не надо изучать.

115. Не следует бороться с интерпретацией, постоянно «одергивать» себя, как только она начинает помимо воли «работать». Интерпретация вполне управляема, и если использовать этот метод на основании некоторых правил, то она вполне способна принести значительную пользу.

116. Целесообразно постоянно вспоминать, что результаты интерпретации носят исключительно предварительный характер. Они могут использоваться для создания массива информации используемой для принятия решений.

117. Главная задача интерпретации состоит в том, чтобы навести первый, «косметический» порядок в полученной информации, «снять» с нее эмоциональность, и подготовить к последующему анализу.

118. Результатом интерпретации информации о партнере должны стать многочисленные вопросы, которые послужат основой дальнейшего его изучения и ... анализа самого себя.

119. Это вопросы касающиеся:

а) информации о партнере, особенностях его поведения, прошлого и настоящего, образа мышления и принятия решений,

б) методов последующего его изучения, проверки поступающей о нем информации,

в) возможных ошибок в получении информации, их анализа и способах устранения,

г) причин, по которым можно ошибиться в партнере.

120. «Правильная» интерпретация возможна только в том случае, если она осуществляется в соответствии с природой интерпретируемой информацией, присущей ее существованию и развитию законам.

121. Всякая интерпретация, основанная только на понятом в информации, что принято как свое, должна быть отвергнута как ложная. Это всего лишь приспособление информации.

122. Однако не следует пытаться вовсе устранить из интерпретации свое отношение к партнеру и информации о нем.

«Человек, которого нельзя интерпретировать, не интересен».

П.Сэлфинг

123. Интерпретация является переводом неопределенности в определенность, когда эмоции и понимание полученной информации переходит из сумбурного, хаотичного состояния в определенное, чаще всего знаковое обозначение-отношение. Поэтому следует избегать присущего этому процессу наделения результата интерпретации статусом истины, т.е. придание ему абсолютного и непререкаемого смысла. Формируемое в результате интерпретации понимание партнера является всего лишь субъективной и сиюминутной правдой, которая уже в следующий момент может существенно измениться и превратиться уже в другую, иную субъективную и сиюминутную правду.

124. Коварство интерпретации состоит и в том, что человек считает, что он понял о партнере все или кажется что понял. Все иное, непознанное, (но, конечно же, содержащееся в партнере), не признается существующим.

125. Подлинное понимание партнера определяется невозможностью его интерпретации. Оно такое и более никакое. Это понимание конечно в своей истинности, и потому интерпретация не возможна.

126. Интерпретация в значительной степени определяется контекстом и *«от того, что вообще не сказано, зависит смысл того, что мы говорим».* (С.Лем) Контекст задает направленность интерпретации. Избавиться от контекста практически невозможно и он всегда представлен в результатах интерпретации. Он вносит в интерпретацию элементы кажущейся объективности, так как человек считает, если интерпретировать реальную ситуацию, то истинность это интерпретации увеличивается.

«любая претензия на истину толкает к развитию зачаточных форм догматизма и в итоге история предстает как история ошибок и заблуждений, а истина – как временная приостановка хода истории...»

П.Рикер

127. Коварство интерпретации определяется и тем, что она «дарит» свободу, вернее ощущение освобождения от гнетущей неопределенности. Результаты интерпретации внушают веру в то, что партнер понят, а, следовательно, взаимодействие будет эффективным. Человек самостоятельно избавиться от этой иллюзии не может, а попытки кого-либо разрушить эту иллю-

зию воспринимаются с негодованием. Более того, человек в этой ситуации «примет меры» для самоубеждения, «отыскания» новых «фактов», «доказывающих» истинность результатов интерпретации. Человек будет отстаивать созданную им систему интерпретации, прибегая к любым приемам и способам для того, чтобы сохранить свое «понимание человека».

128. Интерпретация информации обеспечивает постоянную победу «Я» в системе «Я и Ты». Неизбежность этой победы определяется тем, что вся информация о партнере проходит через интерпретацию, перетолковывается так, как она понимается человеком, а не его партнером. Эту ситуацию невозможно изменить и всякие призывы хотя бы учесть позицию партнера, просьбы «понять его» заканчиваются в лучшем случае временно-ситуативным перемещением на позицию партнера, попыткой отказаться от интерпретации или, говоря точнее, попыткой интерпретировать информацию не со своей позиции, а с позиции партнера. Но это длится весьма недолго, даже при том, что человеку так и не удастся полностью «переместиться» на позицию партнера, что делает проблему практически неразрешимой.

129. Однако можно сделать так, чтобы *не позволить себя интерпретировать*. Это требует такого поведения и таких высказывания, которые столь однозначны по своему смыслу, что лишают наблюдателя возможности их интерпретировать. Конечно, при желании можно подвергнуть интерпретации самые однозначные вещи, однако на практике это встречается довольно редко. В обычной ситуации человек достаточно легко отказывается от интерпретации, если ему предоставляется такая возможность в виде однозначно понимаемого поведения.

*«Роса на цветах шафран!
Прольётся на землю она
И станет простой водою...!
Тутё*

130. Для того чтобы уменьшить влияние интерпретации целесообразно:

1. воспроизвести ценности жизни партнера без всякой критической оценки (хорошо – плохо);
2. попытаться пережить то, что партнер уже пережил;
3. быть заинтересованным в ценностях партнера, глубоко причастным им;
4. надо разделять веру партнера, признавать ее обоснованность и истинность;
5. понять причины этой веры и постоянно сохранять возможность отстраняться от нее, нейтрализуя ее влияние на интерпретацию, пытаясь давать каждый раз ситуативную оценку позиций партнера;
6. представить какова значимость для партнера тех или иных его ценностей, откуда они произошли;
7. при этом не только не потеряв симпатии к нему, но, наоборот, усилив эту симпатию.

131. Соблазн интерпретации в том, что человеку кажется, что с ее помощью он может переводить потенциальную рациональность всякого явления в реальную рациональность для себя. Однако это всего лишь игра разума, которая, в виде комбинаций рациональности, делает человека рабом интерпретации, заставляя его, после завершения интерпретации, оправдывать ее, т.е. выуживать из информации все то, что подтверждает правильность этой интерпретации.

132. Интерпретация – это коммуникация с самим собой, когда человек хочет понять что-то так, как он этого хочет или ему предлагают понять что-то так, как это надо кому-то. Создаваемый в этом случае канал коммуникации является замкнутым сам на себя, как некая труба, которая начинается от человека и заканчивается им же. Он не видит этого потому, что труба интерпретации описывает круг и невозможно где начинается процесс, а где он завершается.

Впрочем, все это вполне удовлетворяет человека, так как возвращающаяся к человеку запущенная им же информация во время передвижения по трубе интерпретации настолько меняется, что становится вполне удобоваримой для «поглощения». При постоянном демонтаже такой трубы интерпретации, она может стать для человека единственным каналом коммуникации, через которую он пропускает всю поступающую информацию.

15. Источник развития

*«Чем напряженнее желание, чем
непосредственное сознание, тем ближе
друг к другу мысль, слово и дело».*

П.Флоренский

*« Пред – видение -
пред – чувство -
пред – вкушение -
пред – знаменование –
страха или желания...»*

П.Сэлфинг

*«от увлечения восприятием ... к
смутному влечению ...производить
самому».*

С.Эйзенштейней

*«Симпатия является началом и концом
интеллектуального приближения, ...
дает толчок ...действует как
изначальная близость ... как
вознаграждение...»*

П.Рикер

Каждый когда-то пребывал в состоянии *пред...* и испытывал нечто промежуточное и подвижное между страхом потерять желаемое и страхом обрести желаемое, желанием приобрести желаемое и желанием не утратить за это что-то. Но в действительности колебание между этими крайностями значительно более соблазнительно, чем приобретение того или иного конечного состояния.

Комментарий

Результат первой встречи – либо желание продолжить встречи, либо отказ от них. Ни решение о новой встрече, ни отказ от нее вовсе не означает, что эти решения осознанны на основании скрупулезного анализа всех результатов. Большая часть встреч завершается ничем, т.е. ни один из партнеров не принимает никакого решения и последующая встреча бывает либо случайной, либо ситуативной, когда, например, новые знакомые работают в одной организации, живут по соседству и т.п.

Но даже если решение принято осознанно, то для того, чтобы следующая встреча состоялась оно должно быть обоюдным, партнеры должны принять одно и то же решение. Только в этом случае можно говорить о взаимодействии. Всякое одностороннее решение еще не означает, что следующая встреча состоится, даже если партнеры формально и договорились о ней. Вряд ли следует ожидать от партнера (партнеров) решения провести хотя бы еще одну встречу для того, чтобы окончательно убедиться в нецелесообразности дальнейших встреч.

Всякая последующая встреча возможна либо при обоюдном согласии на эту встречу, либо тогда, когда партнер (партнеры) еще не приняли никакого окончательного решения. В

этой ситуации можно говорить о том, что первая встреча, знакомство партнеров затянулось, ведь оно заканчивается тогда, когда то или иное решение принято и партнеры перешли к становлению взаимодействия. Но это всего лишь теоретическая схема, под которую, впрочем, подпадает большинство ситуаций первой встречи. Партнеры чаще всего принимают решение вовсе не на основе логики, здравого смысла, а на основе желания – хочу – не хочу, придавая только потом этому решению какое-то обоснование.

Затягивание знакомства, когда партнер (партнеры) так и не поняли, хотят они новой встречи или нет, нужна она или нет, приводит к тому может превратить эти встречи в пустое времяпрепровождение наполненное ожиданием, нежеланием остаться в одиночестве, неудовлетворенностью собой и партнером, обидами и разочарованиями. В конечном итоге такое знакомство будет постепенно «затухать», и может сразу же прекратиться, если, например, у одного из партнеров появится новый знакомый. По-видимому, это самое непродуктивное и бессмысленное время для каждого из партнеров, от чего лучше всего отказаться с самого начала.

Результативной первая встреча может быть только тогда, когда партнеры обнаружили источники развития будущего взаимодействия. Впрочем, следует сразу оговориться. Они крайне редко осознают эти источники, скорее всего это происходит на уровне ощущений, интереса, заинтересованности и т.п. только потом, может быть, эти источники развития взаимодействия будут ими осмыслены и это будет либо **зависимость** партнеров друг от друга и от взаимодействия друг с другом, либо **заинтересованность** друг в друге.

Заинтересованность

В простейшем варианте заинтересованность можно наблюдать тогда, когда партнеры считают, что в процессе взаимодействия они могут заимствовать друг у друга что-то, то, что нужно, важно, интересно. Но не просто механически взять и пользоваться, а сделать неразрывно своим до такой степени, что, через некий промежуток времени, станет неясно откуда это, а затем этот вопрос и вовсе потеряет смысл, так как становится «очевидным», что это было всегда.

Но этого мало. Заинтересованность может стать источником развития взаимодействия, когда каждый, пусть чаще всего и подсознательно, просчитает насколько это заимствование будет выгодно, сколько и чем за это придется «заплатить». Анализ «цены» заимствования совершается путем сравнения –

1. насколько то, что заинтересовало в партнере необходимо и значимо,
2. можно ли это получить в другом месте или у другого человека,
3. чем и сколько придется «заплатить» за приобретенное,
4. будет ли это выгодно,
5. что еще можно будет в перспективе получать от взаимодействия с этим партнером.

Конечно же, партнеры не занимаются скрупулезным подсчетом всех положительных и отрицательных моментов возможного взаимодействия (хотя и такое вполне возможно). Но подобный анализ в той или иной мере всегда проводится и даже при самых благоприятных результатах первой встречи человек не пойдет на взаимодействие, если оно будет повторять то, что у него уже есть или если затраты на такое взаимодействие будут больше возможной выгоды.

Обычно к таким затратам относят необходимое время, усилия, вынужденный отказ от контактов с другими, необходимость поступиться привычками, жизненными правилами и т.п. Но существуют и более значимые «платы» – риск «потерять лицо» от встречи с новым партнером, опасность компрометации или преследования, возможность попасть в неприятную ситуацию и т.п.

Действующей силой развития взаимодействия заинтересованность становится только тогда, когда она соответствует его нереализуемым или мало реализуемым:

– физиологическим потребностям (любовь, страсть, секс и т.п.),

- психологическим комплексам (одинокость, бесперспективность, загнанность в угол и т.п.),

- устойчивым, длительным интересам (коллекционирование, занятия наукой, профессиональная деятельность),

- материальным потребностям. При этом заинтересованность возникает только тогда, когда человек воспринимает взаимодействие с партнером как качественно новую возможность достижения своих целей, как возможность, которую он не будет иметь ни с каким иным партнером.

Одна из проблем первой встречи как раз и состоит в том, что партнеры не всегда могут увидеть друг в друге то, что потом станет источником развития будущего взаимодействия. Человек не может определить свою заинтересованность в партнере не только из-за особенностей первой встречи. Оба ее участника могут быть весьма сдержаны, и не захотеть продемонстрировать свои интересы в необходимой «упаковке». Заинтересованность может возникнуть, только если ее соответствующим образом продемонстрировать, человек должен так продемонстрировать себя потенциальному партнеру, чтобы он смог увидеть свой интерес, причем с совершенно новой для себя стороны.

Многие первые встречи становятся последними только потому, что два человека не смогли рассмотреть друг в друге своего интереса и не смогли заинтересовать друг друга. Только активная позиция, демонстрация своих возможностей, с одной стороны, и интенсивный поиск возможностей другого, позволит добиться результата от первой встречи. Для этого целесообразно определить:

- в чем состоит заинтересованность потенциального партнера,
- насколько исключителен его интерес, оригинальность, ту особенность, которая нигде и ни у кого еще не встречалась,
- «цену» этой заинтересованности, т.е. те усилия, которые надо будет приложить для формирования взаимодействия,
- возможность в любой момент по собственному желанию прекратить взаимодействие,
- необходимо ли «платить аванс», т.е. прикладывать начальные усилия с риском ничего не получить или получить не то, на что рассчитывал,
- насколько и почему партнер неосознанно и необоснованно доверяет своему новому знакомому,
- боится ли партнер потерять возможность реализовать свою заинтересованность, упустить предоставленную случаем возможность добиться поставленной цели,
- предвкушает ли партнер результаты взаимодействия или считает возможным самостоятельно решать свои проблемы,
- расценивает ли партнер первую встречу как предчувствие «идушей в руки» удачи, которой «грех не воспользоваться»,
- предвидит ли он, что реализация заинтересованности, может «вывести» на достижение новых возможностей.

Если после первой встречи можно дать положительные ответы на эти вопросы позволяют с большой долей уверенности утверждать, что партнер с желанием согласится на взаимодействие и, скорее всего, оно будет сформировано на основе взаимной заинтересованности.

Зависимость

Уже на первой встрече у партнера (партнеров) может сформироваться зависимость от взаимодействия. Ее простейшим вариантом является принуждение человека к взаимодействию с помощью шантажа, когда угроза безопасности вынуждает соглашаться на взаимодействие. В этом случае зависимость носит жесткий характер и приводит к формированию столь же жестких и однозначных отношений. Они характеризуются:

- откровенным желанием шантажируемого как можно быстрее избавиться от взаимодействия, разорвать его, причем любыми способами, вплоть до уничтожения партнера;

- при этом шантажист вынужден быть безжалостным эксплуататором взаимодействия, который пытается в максимально короткий срок получить максимальную выгоду, осознавая отношение к нему партнера;

- крайне негативное отношение шантажируемого к своему партнеру практически не скрывается и не может быть скрыто; оно проявляется и в словах, и в действиях;

- шантажист по разному относится к своему партнеру, но это не имеет никакого практического значения; условия шантажа обезличивают отношение к партнеру, который становится исключительно средством достижения целей; внесение во взаимодействие любого иного отношения, тут же разрушает шантаж и позволяет партнеру разорвать это взаимодействие;

- шантажируемый считает вынужденным для себя продолжать взаимодействие, считая, что это единственно возможный вариант обеспечения собственной безопасности; он обвиняет своего партнера в сложившейся ситуации, хотя в действительности партнер только использует предыдущие действия человека для шантажа;

- шантажист не считает себя виноватым в сложившейся ситуации; напротив, он обвиняет во всем своего партнера, действия которого создали возможность для его шантажа; свои действия он оправдывает необходимостью и тем, что они ничуть не хуже тех действий партнера, которые привели к шантажу; конан дойль

- основанное на шантаже взаимодействие партнеров является одним из самых прочных и эффективных, даже в том случае, если шантажируемый не выполняет предъявляемых требований и пытается «выйти» из-под угрозы. Оно обязательно принесет результаты, причем партнеры совершенно точно знают чего они хотят, причем они готовы ко взаимному обману;

- подобное взаимодействие чаще всего бывает достаточно коротким; шантажист понимает, что предоставление шантажируемому времени позволяет ему нейтрализовать ситуацию и либо устранить угрозу своей безопасности, либо совершить ответные наступательные действия; шантажируемый, в свою очередь, либо соглашается с условиями шантажа и стремится как можно быстрее их выполнить для того, чтобы как можно быстрее избавиться от взаимодействия, либо пытается затянуть время, пытаясь предпринять ответные действия;

- однако, в ряде случаев, взаимодействие на условиях шантажа, может перерасти в длительное взаимодействие уже на других условиях. Чаще всего это возможно тогда, когда позиции партнеров уравниваются и либо устраняется угроза безопасности одного из них, либо эта угроза становится обоюдной, например, когда шантажируемый в ответ на угрозу, сам начинает угрожать имеющейся у него информацией.

Поэтому первая встреча приобретает весьма специфический характер. Партнеры даже не пытаются изучать друг друга. Шантажист понимает свои задачи, жестко и однозначно стремится их реализовать. Он не поддается ни на какие попытки шантажируемого изменить условия взаимодействия, сформировать какие-то иные взаимоотношения и т.п. Эта встреча не всегда носит характер типичной встречи и может быть осуществлена по телефону или каким-то иным образом. Однако это все равно будет первая встреча, которая приведет к быстротечному и эффективному взаимодействию.

Другим, более «мягким» вариантом зависимости, является взаимодействие на основе делового сотрудничества, когда партнеры связаны совместным бизнесом, работают в одном учреждении (сослуживцы, начальник-подчиненный и т.п.). При этом они вынуждены взаимодействовать друг с другом, в определенной степени завися друг от друга, причем они не хотят избавиться от этой зависимости не потому, что она им нравится, а потому, что это взаимодействие позволяет им добиваться желаемых результатов.

Однако, чтобы стать взаимодействием, партнеры должны не только заниматься совместным делом и выполнять параллельные или последовательные совместные действия, но и вступить в тесные взаимоотношения, вне зависимости от того, каков будет их характер. В этом случае первая встреча будет вполне типичной встречей-знакомством, которое может стать началом взаимодействия или привести к формированию только совместной деятельности.

Специфическая зависимость может возникать в том случае, когда партнеры длительное время успешно взаимодействуют на основе заинтересованности. Они в так называемых неформальных отношениях, обоснованно считают себя независимыми, свободными людьми. Но постепенно формирующееся между ними нечто третье – «Мы» – то есть единение «Я и Ты», становится для них самостоятельной ценностью. В этом «Мы» заложено что-то от «Я и Ты», ставшее общим. Это общее уже и не твоё, и не моё, и отлично и от меня, и от тебя. В этой ситуации уже как бы нет первой встречи. Произошло изменение основы взаимодействия, партнеры стали взаимозависимы от самого взаимодействия. Они так дорожат им, оно стало для них такой самооценностью, что вынуждает, заставляет их поддерживать его.

Таким образом заинтересованность может переходить в зависимости и наоборот. Подобные «перетекания» основ взаимодействия закономерны, что позволяет целенаправленно управлять его становлением.

Итак –

133. уже на первой встрече партнеры могут достаточно четко определить, что станет источником (основой) их возможного взаимодействия.

134. это могут быть либо заинтересованность во взаимодействии или зависимость от него.

135. логика становления взаимодействия может привести к смене основы взаимодействия в зависимости от предвзвешивания обладания будущим результатом.

Итак –

133. уже на первой встрече партнеры могут достаточно четко определить, что станет источником (основой) их возможного взаимодействия.

134. это могут быть либо заинтересованность во взаимодействии, либо зависимость от него.

135. логика становления взаимодействия может привести к смене основы взаимодействия в зависимости от предвзвешивания обладания будущим результатом.

16. Как долго?

*«Многие ищут избежать искушений, и
еще тяжелее падают. Одно бегство не
дает победы; но терпением и
истинным смирением мы можем
превозмочь всех врагов своих. Кто
убегает только внешних случаев, не
вырывая корня, тот мало успеет...»
Фома Кемпийский*

*«Не в славе суть. Мои желанья –
Власть, собственность, преобладанье.
Мое стремленье – дело, труд».
И.В.Гете*

Всякое начало кажется непредсказуемым. Даже тогда, когда все запланировано, ясны цели, и понятно как надо действовать, последствия оказываются хоть в чем-то неожиданными.

Комментарий

Проведение второй, третий, четвертой и т.п. встреч, еще не означает перехода партнеров к взаимодействию. С точки зрения взаимодействия первая встреча не всегда соответствует реальной первой встрече. В этом смысле первая встреча это скорее процесс знакомства партнеров, некий этап взаимодействия, который может занять и очень короткое и достаточно длительное время, от одной до нескольких встреч. Партнерам необходимо определиться, хотя это определение не происходит как некий процесс сосредоточенного одноразового принятия решения. Решение о взаимодействии «приходит само собой», причем партнеры часто сами не замечают, как они перешли от первой встречи к собственно становлению взаимодействия.

136. первая встреча вовсе не ограничивается одной встречей.

137. граница между первой встречей и началом взаимодействия размыта.

138. решение партнеров о взаимодействии является результатом первой встречи. Однако это не означает, что это решение принимается в ходе некоего интеллектуального одноразового процесса.

Решение о взаимодействии никак не связано с определением партнерами его длительности. Вступая во взаимодействие, партнеры демонстрируют свою готовность к нему, и тем самым как бы уверены в бессрочности этого взаимодействия. Однако, конечно, это не так. Деловое взаимодействие обычно ограничено длительностью совместного дела и если оно не перерастет в иную форму, такое взаимодействие достаточно краткосрочно. Служебное взаимодействие своим сроком связано с длительностью совместной работы на фирме, в организации и т.п., и точно также прерывается по объективным причинам, если не изменится его форма, т.е. оно не станет неформальным.

Взаимодействие «на всю жизнь» возможно только в неформальной его форме, когда партнеры не связаны единым делом или какой-то иной обязательностью. Это взаимодействие не связано ни с результатами взаимодействия, они могут быть позитивные и отрицательные, ни с особенностями партнера, которые могут помогать или мешать развитию взаимодействия, ни с ситуацией, в которой протекает это взаимодействие. Основой такого взаимодействия является особое состояние каждого партнера, которое обычно называют «отношение к парт-

неру» (любовь, дружба и т.п.) Только разрушение этого отношения и определяет срок взаимодействия.

И все же в ряде случаев длительность взаимодействия вполне четко осознается партнером (партнерами) и более того, не просто осознается, но уже на первой встрече однозначно определяется. Но этот срок связан не со временем, а с конечными целями взаимодействия, по достижении которых партнер (партнеры) предполагают это взаимодействие прекратить.

Однако особенность такого рационального подхода к взаимодействию состоит в том, что он редко оправдывает себя. Это связано с двумя сценариями развития взаимодействия.

1. Предварительно обозначенный срок взаимодействия и даже совместная договоренность партнеров о том, что после достижения поставленных целей оно не будет продолжено, бывает нарушено. Партнеры настолько «срабатываются», из взаимодействия становится так эффективно и комфортно, что разорвать его после достижения целей становится не рационально. Да они и сами не хотят терять то, что накопили и то, что вложили во взаимодействие.

Кроме того, такое эффективное взаимодействие почти наверняка «порождает» все новые цели, которые интересуют партнеров не только своим результатом, но и тем, что они могут совместно двигаться к ним. Поэтому срок взаимодействия нарушается, оно постоянно продлевается, и на каком-то этапе партнеры вообще перестают думать о каком-то сроке.

2. Но возможен и такой сценарий. Партнеры вступив во взаимодействие и определив на первой встрече его срок, не могут решить поставленных задач. Они убеждаются в том, что взаимодействие не получается и их противостояние друг другу только возрастает. В результате они предпочитают прекратить взаимодействие, так и не достигнув поставленных целей.

Итак –

139. партнеры крайне редко определяют длительность их взаимодействия на первой встрече.

140. она определяется формой взаимодействия.

141. если партнеры на первой встрече все-таки определяют срок взаимодействия, то достаточно часто они ошибаются и это срок либо постоянно продлевается, либо, наоборот, сокращается и взаимодействие прерывается.

17. Количество и качество

*«Любовь говорит любимому
существу: «Ты моя вселенная».
Дружба: «Ты мне подходишь»,
но чаще «Ты утешаешь меня».
Гордость же молчалива».
Б. д, Оревилы*

*«Мой дар убог, и голос мой не громок,
Но я живу, и на земле моё
Кому-нибудь любезно бытие:
Его найдет далекий мой потомок ...»
Е. Боратынский*

Первая (или первые) встреча определяет почти все в дальнейшем взаимодействии. Но партнерам продолжает казаться, что они еще могут, потом, все изменить, начать сначала, сделать все по-иному. Но потом не бывает. То, что произошло, преследует партнеров. И это неизбежно.

Комментарий

Взаимодействие соразмерно партнерам, которые его формируют. Они, вольно или невольно, с самого начала, с первой встречи, определяют свой вклад во взаимодействие и уже, затем ничем и никак не могут эту соразмерность изменить. Это их «приговор» своему взаимодействию. Подобная предопределенность связана с двумя причинами. Первое. Взаимодействие партнеров не может быть глубже, разнообразнее, чем это позволяют глубина, разнообразие интересов этих партнеров. Они не могут «вложить» во взаимодействие ничего иного кроме того, чем они сами владеют. Второе. Сделанные в начале взаимодействия «вклады» практически нельзя увеличить или уменьшить. Всякое изменение «вкладов» вызывает однозначную реакцию партнера, который заявляет – «Как ты изменился!». Это изменение непременно меняет характер взаимодействия, его направленность и взаимоотношения партнеров.

Подобное изменение вкладов неизбежно приводит к «подсчетам», когда партнер начинает считать себя обманутым. Он сделал свой «вклад» во взаимодействие и получил в ответ то, что его устраивало. Он согласился с таким качеством взаимодействия и считает, что это качество должно сохраняться, иначе его вклад будет не оправдан. Подобная «несправедливость» редко кем может быть воспринята положительно и неизбежно вызывает кризис взаимодействия.

Но это возникает только после нарушения кем-то из партнеров сложившегося качества взаимодействия. До этих пор они даже не думают о том, кто и какой вклад сделал и делает в то, что приносит результат, как правило, устраивающий обоих партнеров. Но оказывается, что это вклад может быть в определенном смысле количественно зафиксирован. Эти количественные параметры могут быть зафиксированы и сторонним наблюдателем и «возникают» практически сразу же после возникновения конфликта.

Эти количественные параметры взаимодействия не могут быть заранее запланированы партнерами. Даже после первой встречи, которая, казалось бы, определяет почти все в их совместном будущем, партнеры не могут четко запланировать «сколько и чего» они вложат во взаимодействие. Своеобразие этих количественных параметров взаимодействия состоит в их качестве, которое определяется отношением партнеров к взаимодействию и друг к другу, то,

как они оценивают его значимость для своей жизни. К таким количественным параметрам можно отнести –

- количество проводимых встреч за определенный промежуток времени,
- кто сколько встреч назначил, а кто из партнёров отменил назначенные встречи,
- продолжительность встреч,
- количество тем, обсуждавшихся на встречах и то, сколько и каких тем предложил для обсуждения каждый партнёр,
- количество времени для рассказа и для слушания, т.е. как долго рассказывает каждый партнер и как долго может слушать его собеседник,
- сколько предложений выдвинули партнёры по совместному времяпрепровождению, отдыху, работе и т.п.,
- сколько раз и сколько своих друзей или знакомых каждый из партнёров приводил или предлагал привести на совместные встречи и т.п.

Каждый из этих параметров вовсе не однозначен и может быть интерпретирован по-разному. Поэтому следует учитывать, что –

1. каждый параметр, взятый в отдельности от других, не только не даст желаемый результат, но почти наверняка приведет к ошибке;
2. увеличение количества всегда приводит к постепенному и неуклонному снижению качества;
3. увеличение частоты встреч, инициативное обсуждение одних и тех же тем, приводит к единообразной схожести, неотличности встреч, которые постепенно сливаются в некое всеобщее однообразное количество;
4. стремление к увеличению количества может приводить к быстрому исчерпанию качества взаимодействия, которое как бы «изнашивается», что в конечном итоге непременно завершится разрывом;
5. с другой стороны стабильное количество во взаимодействии между партнерами демонстрирует достигнутое и удовлетворяющее их качество взаимодействия;
6. к возрастанию количества или поддержанию частоты встреч на достигнутом уровне партнеры обычно стремятся тогда, когда они хотят, в какой-то степени искусственно, сохранить и поддержать взаимодействие, что непременно сказывается на его качестве, ухудшая его, т.е. «уничтожая» качество взаимодействия, его своеобразие, единственность, то, что выделяет его из других взаимодействий,
7. любое увеличение количества неизбежно подавляет стремление качества к обособлению, когда партнеры уже не могут претендовать на особое взаимодействие, то взаимодействие, которое отличается его, от их взаимодействия с другими;
8. качество взаимодействия это его элитарность, аристократичность, отличность от других взаимодействий партнеров. Сначала к этому качеству стремятся оба партнёра, затем только один из партнёров, а когда и он перестаёт желать этого качества, то взаимодействие начинает разрушаться;
9. действительно качественное взаимодействие может быть только единичным, т.е. существенно отличным от других взаимодействий партнёров;
10. качество взаимодействия имеет тенденцию к вырождению, что обычно компенсируется партнёрами их стремлением к возрастанию количества взаимодействия;
11. при этом взаимодействие попадает в замкнутый круг. Стремясь компенсировать потерю качества увеличением количества взаимодействия, партнеры приводят его к еще большей потере качества, так как увеличение количества еще более ухудшает качество;

12. для противодействия этому необходимо «вливание» нового качества, что возможно только за счет индивидуальности каждого партнёра. Однако, значительные «вливания» нового качества, новые «вложения» во взаимодействие могут только «взорвать» взаимодействие;

13. достигнув соответствия качества и количества, взаимодействие на определенном этапе своего развития начинает подавлять единичность «Я» каждого из партнеров, их особенности, иногда до такой степени, что уже нет ни «Я», ни «Ты», а есть только «Мы». Подобный переход одного качества в другое, качества «Я» в качество «Мы» неизбежно. Если этого не происходит, то не формируется полноценного взаимодействия. Оно возможно только тогда, когда оба готовы пойти на жертвы и забыть свое качество ради нового качества принадлежащего обоим. На каком-то этапе это качество единства взаимодействия перестает удовлетворять одного из партнеров, что неизбежно приводит к его разрыву.

Итак –

142. взаимодействие может состояться только в том случае, если оба партнёра передадут свой «материал» друг другу и на этой основе сформируется новое качество «Мы».

143. качество взаимодействия определяется его количеством, причем стремление увеличить количество взаимодействия неизбежно приводит к ухудшению его качества.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.