

Абрамова Людмила Юрьевна, кандидат ветеринарных наук

Институт психологии творчества

НЕЙРОГРАФИКА КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ

Аннотация: В статье представлена информация о значимости общения и коммуникаций в обществе и между людьми в частности; о возникновении различного рода конфликтов и конфликтных ситуаций; о причинах конфликтов и стратегиях выхода из конфликтов; детализированы причины конфликтов и описаны стратегии выхода из конфликтов; о нейрографике как одном из методов управления коммуникациями; приведены алгоритмы нейрографики, позволяющие управлять коммуникациями и задавать характер разрешения конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: нейрографика, коммуникации, управление, конфликт.

Abstract: The article presents information on the importance of communication and communication in society and between people in particular; on the occurrence of various kinds of conflicts and conflict situations; the causes of conflict and exit strategies; the causes of conflicts are detailed and strategies for overcoming conflicts are described; neurographics as one of the methods of communication management; neurographics algorithms are given, allowing to manage communications and set the nature of conflict resolution.

Key words: neurographics, communications, management, conflict.

Взаимодействие между людьми в социальном мире осуществляется через коммуникации личного и публичного характера. Любое общение в своем развитии претерпевает определенные этапы, когда рано или поздно возникают

недопонимание, желание проявить и показать себя, что приводит или может привести к конфликтным ситуациям. Разрешение конфликтов дает возможности к достижению комфортного состояния, развития и взаимодействия личности с окружающей средой в благоприятном для нее ритме.

В настоящее время различными зарубежными и отечественными научными сообществами общение признано одним из основных вопросов жизнедеятельности человека. Способность к общению формируется, развивается и трансформируется на протяжении всей жизни человека и во многом зависит от социальной среды его развития [1].

Навыки общения необходимы каждому индивидууму для полного и качественного взаимодействия с другими людьми, для формирования полноценной жизни в обществе.

Психологический смысл общения состоит в том, что в процессе общения люди раскрывают свой внутренний мир, что способствует изменению мыслей, чувств и поведения взаимодействующих людей. Общаясь, человек усваивает опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и формируется сам как личность [1].

История психологии общения как отрасли научного знания младше, чем история научной психологии. Общение всегда лежало в основе социального бытия, объектом психологического анализа оно стало в XX веке.

Начиная с 20-х гг. психология общения становится одним из ведущих направлений развития психологической науки в таких странах, как США, Англии, Германии, Франции и Японии [2].

В процессе общения между людьми возникают различного рода конфликты и конфликтные ситуации, когда люди в чем-то не согласны между собой. Конфликт представляет явление, играющее особую роль в психической жизни людей, их развитии, самореализации, отношениях с другими людьми и в жизни общества в целом.

Конфликт как одно из значимых явлений психической жизни человека непосредственно связан с проблемой психологического благополучия – фундаментальной проблемой всей психологической науки [3].

В 1980 – е годы XX века стали возникать конфликтологические центры в США и других странах мира. В 1986 году в Австралии по инициативе ООН был создан Международный центр разрешения конфликтов. В России первый центр по разрешению конфликтов создали в Санкт-Петербурге в начале 90-х гг. XX века.

Возникновению конфликтологии как относительно самостоятельной теории и практики предшествовал длительный период формирования, накопления и развития конфликтологических идей и взглядов, сначала в рамках философии, а позднее – социологии, психологии и других наук [3].

Причины конфликтов раскрывают источники их возникновения и определяют динамику их протекания.

Причины конфликта – это явления, события, факты, ситуации, предшествующие конфликту и, при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия, вызывающие его.

Среди множества причин конфликтов прежде всего выделяют так называемые общие причины. К ним можно отнести следующие причины.

Социально-политические и экономические причины связаны с социально-политической и экономической ситуацией в стране.

Социально-демографические причины отражают различия в установках и мотивах людей, обусловлены их полом, возрастом, принадлежностью к этническим группам.

Социально-психологические причины отражают социально-психологические явления в социальных группах: взаимоотношения, лидерство, групповые мотивы, коллективные мнения, настроения и т.д.

Индивидуально-психологические причины отражают индивидуальные психологические особенности личности (способности, темперамент, характер, направленность).

Вторую группу причин называют частными. Эти причины непосредственно связаны с конкретным видом конфликта [3].

Конфликты как существенная сторона социальных связей и отношений людей, их поведения и поступков, всегда притягивали к себе особое внимание человека. Конфликты возникают во всех сферах общества и ситуациях жизнедеятельности каждого человека, отличаясь лишь формами взаимодействия.

Регулирование конфликта – это вид деятельности управления, направленный на ослабление и ограничение конфликта, обеспечение его развития в сторону разрешения [4].

Периодические конфликты неизбежны, и, хотя отчасти это явление можно назвать деструктивным, оно во многом полезно, так как способствует развитию отношений между участниками. Не стоит игнорировать или избегать конфликтных ситуаций, гораздо полезнее в них разбираться [5].

Стратегия выхода из конфликта представляет собой основную линию поведения оппонента во время решения конфликта.

Выделяют пять основных стратегий по К. Томасу: соперничество, компромисс, сотрудничество, уход, приспособление.

Соперничество заключается в навязывании выгодного для себя решения другой стороне. Соперничество целесообразно в экстремальных и принципиальных ситуациях, в случае дефицита времени и высокой вероятности опасных последствий.

Компромисс состоит в желании завершить конфликт частичными уступками. Он характеризуется отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными.

Приспособление или уступка, рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций. Принять такую стратегию оппонента могут вынуждать различные мотивы: осознание своей

неправоты, необходимость сохранения хороших отношений, сильная зависимость от оппонента.

Уход от решения проблемы или ее избегание является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях. К такому подходу оппонент переходит после неудачных попыток реализовать свои интересы с помощью активных стратегий.

Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте, предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрению друг друга в качестве союзников для поиска решений.

Выбор стратегии выхода из конфликта зависит от различных факторов. Обычно они указывают на личные особенности оппонента, наличие ресурсов, статус оппонента, возможные последствия, серьезность решаемой проблемы и продолжительность конфликта.

Еще в 1942 г. американский социальный психолог М. Фолет указывала на необходимость разрешения конфликтов, а не их подавления. Среди способов она выделила победу одной из сторон, компромисс и интеграцию. Под интеграцией понималось новое решение, при котором выполняются условия обеих сторон, причем ни одна из них не претерпевала серьезных потерь. В дальнейшем данный способ разрешения конфликта получил название «сотрудничество».

В основе компромисса лежит технология уступок к сближению или торг. Компромисс имеет следующие недостатки: споры по поводу позиций сторон приводят к сокращению сделок; создается основа для уловок; возможное ухудшение отношений.

Несмотря на это, в реальной жизни компромисс применяется часто. Для его достижения может быть рекомендована техника открытого разговора, которая заключается в том, чтобы: предложить прекратить конфликт; признать свои ошибки, уже сделанные в конфликте; сделать уступки оппоненту в наименее важных моментах. В любом конфликте можно найти несколько

мелочей, в которых нетрудно уступить. Можно уступить в серьезных, но не принципиальных вещах, высказать пожелания относительно уступок, необходимых со стороны оппонента.

Стиль сотрудничества целесообразно осуществлять по методу принципиальных переговоров.

Отделение людей от проблемы: разграничение отношения с оппонентом и проблемы; противопоставление себя на место оппонента.

Сочетание стратегий определяет способ устранения противоречий, что лежит в основе конфликта [6].

Одним из новейших способов разрешения конфликтов и управления коммуникациями между людьми можно рассматривать нейрографику.

Нейрографика была создана в 2014 году П.М. Пискаревым, доктором психологических наук, основателем Института психологии творчества.

За короткий промежуток времени нейрографика охватила совершенно разнообразные отрасли, от практического психологического консультирования до онлайн мастер-классов в различных странах мира. Автор метода П.М. Пискарев называет нейрографику языком графического описания мира.

Нейрографику в том числе можно применять в работе с различными запросами из сфер межличностных коммуникаций, профессиональной деятельности, взаимоотношения с самим собой. По словам автора, этот метод способен помочь гармонизировать жизнь, мобилизовать внутренние силы и справиться с кризисными ситуациями. С момента появления нейрографики стала применяться более чем в 38 странах мира [7].

Нейрографика обучает независимости в самом хорошем смысле этого слова. Через рисование с помощью нейрографики люди раскрывают свои желания, их мечты обретают реальность в материальном мире, появляются конкретные цели, которые со временем начинают сбываться. Появляется возможность через пустой, белый лист бумаги видеть в нем человеческое завтра в самом широком смысле слова. Это может быть и буквальное завтра, то есть какое-то конкретное запланированное событие или мероприятие. И это

может быть отложенное время, месяц спустя, год и даже десять лет. И, для тех, кто верит в нейрографику, можно нарисовать даже следующие жизни [8].

В Нейрографике есть одно утверждение, что мы не рисуем других людей и никак на них не влияем. Люди рисуют свое собственное видение мира, свои убеждения и свои модели поведения. В результате чего и люди вокруг, и окружающий их мир начинают преобразовываться и меняться. Таким образом, рисуя нейрографику, можно получать желаемое по образу и подобию зеркальных нейронов [9].

Рассмотрим алгоритмы нейрографики, позволяющие прорабатывать отношениями между людьми и управлять коммуникациями, более наглядно.

Алгоритм снятия ограничений может помочь устранить из человеческого сознания убеждения, которые не позволяют принять выбор оппонента и приводят к выводам, что выбор оппонента не правильный. После рисования алгоритма снятия ограничений благодаря построению новых нейронных связей становится легче принять доводы и аргументы оппонента, понять, почему он сделал тот или иной выбор. Такой подход повышает уровень доверия друг к другу в процессе взаимодействия. И это дорого стоит.

Алгоритм Нейроконтакт позволяет проработать отношения между людьми с разных сторон. Первые наброски в этом алгоритме носят диагностический характер. С их помощью можно увидеть на какой дистанции друг от друга находятся взаимодействующие между собой субъекты коммуникации, увидеть качество границ участников взаимодействия и уровень восприятия каждого в отдельности. Например, на наброске у вас вышло, что фигура вашего оппонента маленькая, а ваша фигура большая. Это может говорить о том, что свои интересы вы ставите все же больше, чем интересы оппонента. Или, к примеру, фигура оппонента может выйти маленькой с тонкими границами, а ваша большой с широкими границами, и при этом ваша фигура будет как будто перекрывать часть фигуры оппонента. О чем здесь можно сказать? Вероятнее всего, что вы свои границы отстаиваете, а границы своего оппонента свободно нарушаете. При этом ваше влияние на оппонента

чрезмерно и сильно давит на него. А как вы думаете, не хочется ли вашему визави в таком случае освободиться от сильного давления?

Вариантов композиции в таком наброске может быть множество. Исходя из того, что вы увидите в своем рисунке, можно делать выводы о способах налаживания коммуникации. Иногда нужно фигуры приблизить друг к другу, иногда отдалить, в зависимости от конкретной ситуации и ее задач. Иногда стоит больше поработать с границами и формами фигур. Если, предположим, фигура оппонента у вас вышла угловатой, а ваша округлой, это может говорить о восприятии самого себя как гармоничной персоны и восприятии оппонента как человека с определенными изъянами в характере.

В алгоритме Нейроконтакт можно прорисовать не только отношения с одним человеком, а также с группой определенных людей, коллективом. В зависимости от запроса для исследования и регулирования отношений. Если, например, вы рисуете ваши сложные отношения с подчиненным в рамках общего коллектива, то здесь можно увидеть, как распределяется степень вашего внимания на каждого члена коллектива. Также в отдельности можно будет сделать некоторые выводы относительно ваших отношений с подчиненным.

Для установления более глубоких отношений между людьми можно использовать алгоритм – Нейромандала. В ней идет проработка взаимоотношений на семи уровнях. Здесь можно не только более точно устанавливать глубину отношений между людьми, но и их качество. Например, если обе нейромандалы нарисовать фиолетовым цветом наружу (рисунок 1), это будет означать, что вы разворачиваетесь с желаемым человеком друг к другу душой. Если же нарисовать красным цветом наружу, то отношения будут носить более внешний, активный характер. Например, это могут быть какие-то совместные дела для достижения определенной цели. Смыслы каждый человек в своем рисунке задает себе сам. Самое главное всегда помнить, что рисуем мы не желаемое нами поведение других людей, а именно свое отношение к ним,

наше их восприятие. Помните фразу: чем сосуд наполнен, то из него и польется [10]?

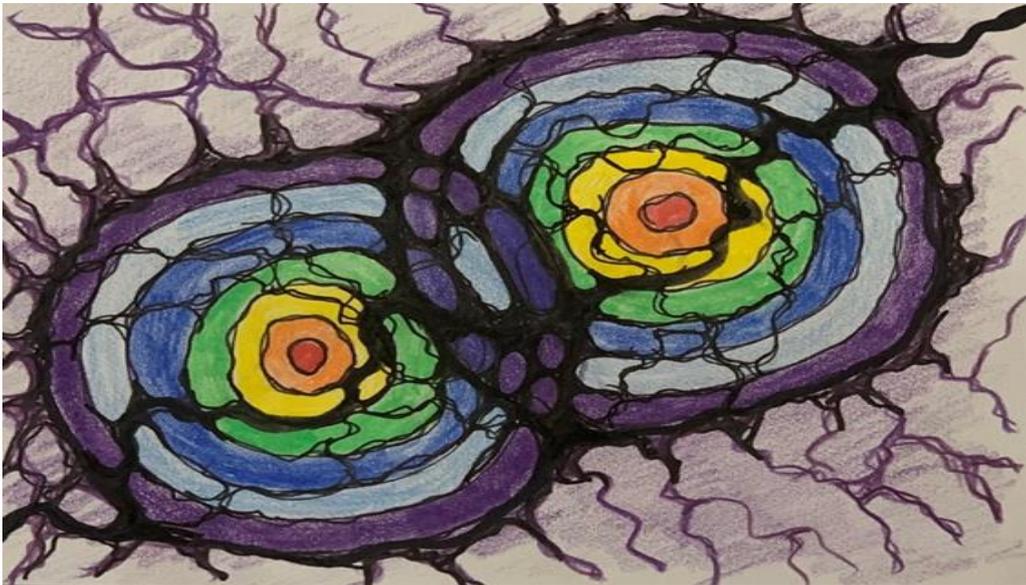


Рис. 1 Нейромандала

При наличии конфликтной ситуации, например, можно вначале нарисовать алгоритм снятия ограничений с целью построения новых нейронных связей для восприятия сложившейся ситуации. Следующим рисунком аналогичную конфликтную ситуацию можно прорисовать через алгоритм Нейроконтакт, где сделать своего оппонента менее значимым в размерах и менее ярким и заметным через цветовую палитру красок.

Нейрографику можно применять для диагностики и сопровождения различных коммуникативных процессов, регулируя в рисунке, толщину линий, размер фигур, цвет субъекта или объекта коммуникаций:

1. С целью знакомства, понимания, изучения и регулирования своего внутреннего состояния.
2. Для диагностики процесса коммуникации в паре, а также между группой определенных лиц, например, в коллективе.
3. Для создания гармоничных отношений с партнером, оппонентом, начальником, коллегой, приятелем.

4. Для отдаления себя или от себя от человека с целью прекращения и завершения общения определенного лица или группы лиц.

5. Для разрешения и урегулирования конфликтных ситуаций в семье, с друзьями, коллегами, в коллективе и др.

Таким образом через нейрографику пристраиваются новые нейронные связи, меняющие восприятие человеком других людей, в том числе в конфликтной ситуации. Меняя свое отношение и восприятие, человек меняет свое привычное поведение на желаемое, тем самым отражая новую реальность своим оппонентам. Люди, считывая с человека новые паттерны поведения, сами начинают вести себя иначе, в отличие от ранее привычных алгоритмов поведения. В результате человек получает желаемую картину мира, где общение с определенными людьми становится гармоничным, желаемым и управляемым.

Библиографический список:

1. Карпова Н.Л., Лабунская В.А., Пашукова Т.И. Коллективная монография: Психология общения: Школа академика А.А. Бодалева. Москва, 2017. – 449 с.

2. Мандель Б.Р., Психология общения: история и проблематика: учебное пособие для обучающихся в системе среднего профессионального образования. Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. - 421 с.

3. Цветков В.Л., Психология конфликта: от теории к практике: учебное пособие, Москва: Юнити, 2015. – 183 с.

4. Галанина О.Н., Технологии регулирования конфликтов: учебное пособие. Дисциплина: Технологии урегулирования конфликтов, Жанр: Учебники и учебные пособия для вузов, Казань: Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2016. - 135 с.

5. Гамзаева М.В., Межличностные конфликты: типология, причины возникновения, особенности проявлений в младшем школьном возрасте / Современные педагогические технологии профессионального образования:

сборник статей; Дагестанский государственный педагогический университет, Факультет технологии и профессионально-педагогического образования. Москва, Директ-Медиа, 2019. – 5 с.

6. Электронный ресурс: <http://psyznaiyka.net/conf-rechenie.html?id=11>.

7. (Ярославский психологический вестник, Нейрографика как способ борьбы со стрессовыми ситуациями в обучении в ВУЗе, Е.Ю. Чушикина, Е.А. Винарчик, г. Владимир. – С. 70-74; выпуск 1(49).

8. Электронный ресурс: <https://www.neurograff.com/post/how-to-use-neurographic-to-build-your-future-in-your-own-scenario>.

9. Электронный ресурс: <https://www.neurograff.com/post/how-to-realize-a-desire-or-a-dream-neurographic-possibilities-in-dream-fulfillment>.

10. Электронный ресурс: <https://www.neurograff.com/post/how-to-mend-a-teenager-using-neurographics>.