

Национальная идентичность является главной темой обсуждения представителей белорусских диаспор со всего мира на съездах белорусов. Съезды стали традиционной площадкой для решения языковых проблем и вопросов взаимосвязи этнических белорусов из других стран с родиной. Как сохранить белорусскую идентичность в условиях всемирной интеграции.

Каждое государство при строительстве национальной и этнической идентичности задействует: 1) политику в области языков (важнейшее условие), 2) систему образования, 3) регулирование деятельности СМИ, 4) собственно национальные (этнические) взгляды на историю, 5) экономические рычаги; 6) региональную политику, 7) религию; 8) национальные традиции и т.д. Важное значение для формирования идентичности играет историческая традиция, опора на интеллектуальную и религиозную толерантность как основу ментальности.

УДК 004.42

СИНТОНИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ГАРМОНИЗАЦИИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

К.и.н., доц. Лученкова Е.С., к.и.н., доц. Вечер Л.С.

*Витебский государственный технологический университет
Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

Попытка выработать модель успешной психотерапии привела в 1973 году лингвиста Джона Гриндера и программиста Ричарда Белдлека к рождению нового междисциплинарного направления – нейролингвистического программирования (НЛП). Термин «нейролингвистическое программирование» включает в себя два корня: «нейро» – указывает на отношение к нервной системе; «лингве» – на определяющую роль речи, языковое воздействие на адресата. Что же касается «программирования» – то этим подчеркивается целевая направленность, воздействие по определенной программе.

Управление объектом при использовании техники НЛП включает в себя следующие основные этапы:

- 1) присоединения – к дыханию, темпу речи и мышления (установление раппорта);
- 2) закрепление – поддержание наиболее комфортного для собеседника соотношения речи и молчания, постоянное подтверждение согласия с ним;
- 3) ведение – изменение позы, жестов, мимики, темпа речи и дыхания партнера в нужном направлении.

Эффективные приемы общения на основе методик НЛП позволяют быстрее добиваться взаимопонимания с окружающими, активизировать умственные способности, совершенно особым образом использовать язык, научиться управлять состоянием своего разума. Основную проблематику НЛП, следовательно, составляет межличностное общение, перцептивная его сторона и путь к совершенствованию.

В НЛП субъективные переживания описываются с помощью простых моделей того, как мы думаем и как то, о чем мы думаем, влияет на наши поступки.

НЛП показывает, как то, что мы воспринимаем при помощи органов чувств, превращается в понимание.

Этическим основанием, на котором выстраивается концептуальная модель НЛП, является адекватное соотношение мысли и поступка, то есть если мы меняем свои мысли, то начинаем вести себя по-другому и добиваемся других результатов. В этом контексте особого внимания заслуживает синтоническая модель общения. Название «синтоническая» образовано от слова «синтония», что означает «быть в гармонии с собой и другими». Наши органы чувств похожи на пять дверей, которые мы распахиваем, чтобы собрать информацию об окружающей действительности. Наше сознание открывает их по очереди: у одного человека сначала для картинок, потом для запахов, у другого – сначала для звуков, потом для прикосновений. Наше подсознание воспринимает информацию по всем пяти каналам одновременно и получает гораздо больше данных, чем сознание.

Синтоническая модель общения строится на идее о том, что у каждого человека есть своя «любимая дверь восприятия», то есть репрезентативная система, которой он доверяет больше, чем другим. Например, если ваша система – визуальная (зрительная), то вы воспринимаете и храните в памяти мир в «картинках», если аудиальная – в звуках. Установлено, что ведущая репрезентативная система внешне проявляется в движениях глаз, выборе слов, используемых в

общении. Если вы знаете, какую репрезентативную систему предпочитает ваш партнер по общению, то сможете использовать слова, соответствующие «его» модели восприятия. Если вы правильно выберете и используете те вербальные средства, которые соответствуют главенствующей репрезентативной системе собеседника, вас сочтут человеком, с которым приятно общаться, легко установить контакт и взаимопонимание.

Для того чтобы узнать какую систему предпочитает Ваш партнер по общению, надо внимательно понаблюдать за ним. Многие скажут слова, которые он использует, однако, информативнее будет его невербальное поведение: движение глаз, темп и тембр голоса, дыхание, поза. Следует иметь в виду, что эту информацию нельзя подделать, так как она поступает прямо из подсознания, следовательно, ее надо научиться распознавать и использовать.

Человек с визуальной репрезентативной системой, собираясь что-то сказать, перебирает и просматривает в памяти картины, чтобы определить происходящее в данный момент. Вся воспринимаемая информация представляется этому типу людей в виде ярких картин, зрительных образов, рассказывая что-то, эти люди часто жестикулируют, как бы рисуя в воздухе представляемые образы. В разговоре часто пользуются фразами: «Давайте представим...», «Посмотрите...». В момент воспоминания эти люди смотрят как бы прямо перед собой, вверх, влево вверх или вправо вверх. Темп речи выше, чем у людей с другими репрезентативными системами.

Человек с аудиальной репрезентативной системой, собираясь что-то сказать, прислушивается к своему внутреннему голосу. Глаза человека в это время смотрят вправо или влево, двигаясь по средней линии, или идут вниз и влево. В речи людей-аудиалов преобладают фразы и слова: «Я слушаю вас», «Давайте обсудим» и т.д. Человек этого типа слышит речь, слова другого. При воспоминании взор обращен вправо, влево или влево вниз.

Люди с кинестической репрезентативной системой прежде чем сказать, прислушиваются к своим внутренним чувствам, и их глаза произвольно смотрят вправо вниз. Эти люди хорошо запоминают ощущения, движения. Вспоминая, они как бы воссоздают, повторяют движение и ощущение тела. В разговоре используют «кинестические» фразы: «Мне тяжело», «Не могу ухватить мысль» и т.д.

К классической триаде добавляют еще один тип – «рассудочный человек», или «компьютер». Они реагируют не свои ощущения, а на обозначения, наименования, которыми обозначают все свои ощущения и образы. Их движения глаз трудно уловить, они предпочитают пользоваться словами и фразами: «надо разобраться», «проанализируем», «систематизировать» и т.д.

Каждый человек владеет всеми видами воспоминания, но одна из трех систем предоставления сознанию информации обычно развита лучше других. Например, если у вас лучше работает визуальное представление, то звук шума моря вы можете воссоздать у себя формированием зрительного образа морского берега. Чтобы лучше запомнить важную информацию, мы переводим ее сначала в ведущую систему, а замет во все остальные.

Из вышеизложенного можно сделать вывод: ведущая сенсорная система человека оказывает свое влияние на совместимость и эффективность общения с другими людьми. Если вы хотите установить хороший контакт с человеком, вы можете использовать те же процессуальные слова, что и он. Если вы хотите установить дистанцию, то сможете намеренно употреблять слова из другой системы представлений. В жизни мы часто плохо понимаем друг друга оттого что не совпадают наш ведущие сенсорные системы. И чтобы гармонизировать наши межличностные отношения, надо просто внимательнее относиться друг к другу.

УДК 316.4

СОЦИАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕРЕХОДНОГО ОБЩЕСТВА:

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

К.ф.н., доц. Мядель А.П.

Витебский государственный технологический университет

Процесс социальной трансформации современного белорусского общества настолько многопланов и сложен, что имеет смысл говорить о трансформациях, охватывающих все сферы социальной жизни и вызывающих глубокие изменения институтов и социальных практик.

Междисциплинарные исследования трансформационного процесса представляют собой новое направление социальной науки. В них ставится задача постичь суть происходящих