

ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ТИПА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ: НЕЙРОКОУЧИНГОВЫЙ ПОДХОД В РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТОВ

Федоренко Алла Владимировна

Орский гуманитарно-технологический институт
(филиал) Оренбургского государственного университета
alochka-zoloto@mail.ru

OVERCOMING THE COMPETITIVE TYPE OF INTERACTION IN A CONFLICT SITUATION: A NEUROCOACHING APPROACH TO CONFLICT RESOLUTION

A. Fedorenko

Summary: This article is devoted to the study of changes in the competitive strategy of behavior in conflict among students in the context of the wingwave method. The results of an empirical study of behavior strategies in conflict, the level of conflict, and some conflict characteristics of the individual are presented. During the study, a diagnostic tool based on the Thomas-Kilman conflict model, the «Personal Aggressiveness and Conflict» technique (E.P. Ilyin, P.A. Kovalev), and the Wilcoxon T-test mathematical processing method were used. The article considers the possibility of reducing competitive behavior in students using the wingwave method, aimed at working with triggers and stress imprints. The results confirmed the effectiveness of the wingwave method in reducing the competitive strategy of behavior in conflict.

Keywords: conflict, competitive behavior strategy, bilateral stimulation, stress imprints.

Аннотация: Настоящая статья посвящена исследованию изменения конкурентной стратегии поведения в конфликте у студентов в контексте применения метода wingwave. Приводятся результаты эмпирического исследования стратегий поведения в конфликте, уровня конфликтности, а также некоторых конфликтных характеристик личности. В ходе исследования был использован диагностический инструмент, основанный на модели конфликтов Томаса-Килманна, методика «Личностная агрессивность и конфликтность» (Е.П. Ильин, П.А. Ковалев), метод математической обработки Т-критерий Вилкоксона. В статье рассматривается возможность снижения конкурентного поведения у студентов с использованием метода wingwave, направленного на работу с триггерами и стрессовыми запечатлениями. Результаты подтвердили эффективность метода wingwave в снижении конкурентной стратегии поведения в конфликте.

Ключевые слова: конфликт, конкурентная стратегия поведения, билатеральная стимуляция, стрессовые запечатления.

Введение

Студенческая группа является значимой средой, в которой будущий профессионал оттачивает свои коммуникативные навыки, к числу которых относится навык конструктивного взаимодействия в конфликтной ситуации. Конструктивное взаимодействие в конфликтной ситуации предполагает рациональный подход к анализу противоречий, ориентированность на объединение усилий с оппонентом. Овладение необходимой системой знаний, а также освоение конкретными техниками «бесконфликтного» взаимодействия в некоторых ситуациях оказывается недостаточным. Так, людям с высоким уровнем конфликтности, склонном к конкурентному типу взаимодействия представляется маловероятным в ситуациях высокой эмоциональной вовлеченности выбрать более конструктивную тактику взаимодействия [1;4;5].

Представители различных психологических школ по-разному определяют природу конфликта, его причину и способы урегулирования. Так, психодинамический подход к рассмотрению конфликтов причину негативного

эмоционального реагирования на индифферентные стимулы видит во внутриличностных противоречиях субъекта. Все разнообразие межличностных конфликтов рассматривается как следствие нерешенных подавленных внутренних противоречий. Основные положения такой интерпретации заложены З. Фрейдом.

Ситуационный подход в исследовании конфликтов был реализован прежде всего в бихевиористской традиции, сделавшей акцент на внешних детерминантах их возникновения. Конфликт в контексте ситуационного подхода понимается как форма реакции на внешнюю ситуацию.

С точки зрения когнитивного подходов, при рассмотрении конфликта необходимо учитывать прежде всего особенности субъективного отражения тех или иных параметров ситуации. Представителями данного подхода конфликт понимается как следствие сформировавшейся специфической когнитивной схемы, выводов, которые человек делает на основе ситуации. Однако ситуационный подход к рассмотрению конфликтов не учитывает глубинных внутриличностных причин предпочтения конкурентного типа взаимодействия в конфликте [1].

Большинство распространенных методов профилактики и разрешения конфликтов, таких как: метод ненасильственного общения, модерация форумов и дискуссий, дипломатия, – адресованы к рациональной части психики. Однако в ситуациях, имеющих большое субъективное значение, когда человека захватывают эмоции, использование коммуникативных приемов оказывается крайне затруднительным [6]. Хроническое лимбическое перевозбуждение сильно блокирует творческий потенциал головного мозга, лишая человека способности вести переговоры с пользой для себя, делать рациональные выводы из затруднительных ситуаций и использовать полученный опыт или извлекать уроки из пережитого. В таких ситуациях необходимо эффективное управление эмоциями.

Нейрокоучинг основывается на современных исследованиях в области работы мозга: понимания функционирования сложных когнитивных процессов, а также формирования эмоциональных запечатлений, определяющих поведение человека на бессознательном уровне. Этот подход обеспечивает глубокое понимание процесса освоения и развития новых моделей поведения. Таким образом, нейрокоучинговый подход предлагает метод переработки негативных запечатлений, лежащих в основе бессознательных установок, определяющих конфликтное поведение.

Вирджиния Сатир предложила посмотреть на конфликт и реакцию в конфликте, как следствие запечатленной реакции на триггерную ситуацию в каком-то раннем возрасте, когда человек чувствовал себя беспомощным и не мог справиться с давлением. В таком возрасте формируется ряд негативных установок, происходит запечатление негативных эмоциональных переживаний. Во взрослом возрасте, сталкиваясь с ситуацией, напоминающей предыдущий более болезненный опыт, человек начинает реагировать на определенные триггеры, на бессознательном уровне воспринимаемые им как конфликтогенны. Вирджиния Сатир предлагает найти первоисточник: что послужило формированию триггера, какое запечатленное действие стресса есть у человека, которое на самом деле ведёт к тому, что он так остро реагирует на конфликтную ситуацию. В Сатир предлагает вспомнить самый ранний опыт, в котором человек сформировал определённые убеждения и переосмыслить его [2].

Когда в поведении другого человека проявляется триггер, то оппонент может вести себя неадекватно и способствовать эскалации конфликта. Также возможно «взаимное триггерение» в конфликте. Сильная негативная эмоциональная реакция делает человека неустойчивым, уязвимым и нерациональным. Эмоциональный всплеск приводит к деструктивному исходу конфликта, проблемы остаются нерешенными, межличностные отношения значительно ухудшаются или вовсе разрушаются.

Немецкие авторы, терапевты и обучающие коучи НЛП Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунд являются авторами модели wingwave-коучинга, созданной на основе комбинации НЛП, EMDR и кинесиологии. НЛП — нейролингвистическое программирование — является на сегодняшний день одним из самых эффективных способов кратковременного вмешательства в психологии коммуникаций, EMDR — Eye Movement Desensitization and Reprocessing (метод десенсибилизации и переработки травм движениями глаз) — метод краткосрочной терапии, который помогает избавиться от посттравматических нарушений, воздействующих на организм, а кинесиология — ориентированный на физиологию тела метод, который опирается на положение о том, что наши здоровые мускулы могут в считанные секунды изменять свой силовой потенциал. Миостатический тест, который позволяет за очень короткое время не на основе рациональных воспоминаний человека, а с помощью перечня утверждений и реакции тела найти так называемые запечатлённые действия стресса, которые являются триггерной реакцией в настоящем [7].

В миостатическом тесте используются убеждения и определяется вид стресса: эмоциональный, физический или когнитивный (конфликт ожиданий), стресс прошлого, настоящего или будущего, свой стресс или чужой (стресс зеркальных нейронов). После обнаружения вида стресса и обозначения временного периода можно перечислять определенные стимулы, которые связаны с определенной ситуацией и находить триггеры. К примеру, вызывать негативную эмоциональную реакцию может интонация собеседника, то есть, когда партнер машет руками и говорит громким голосом, это может напоминать стресс, пережитый еще в детстве в общении со своим отцом. Поэтому сначала нужно убрать запечатленное действие стресса.

В wingwave коучинге это делается при помощи билатеральной стимуляции, когда человек фокусируется на самом раннем и триггерном событии, которое было выявлено при помощи миостатического теста, и после этого на основе протокола техники 12 шагов задается вопрос: «А кем ты себя чувствуешь в этой ситуации, А чувствуешь ли ты себя сейчас так?» и просит представить конкретную ситуацию когда, например, отец кричал и махал руками и человек чувствовал себя униженным. Далее коуч просит назвать эмоции, сопровождающие это чувство и предлагает переработать их при помощи билатеральной стимуляции, то есть просит следить за рукой и максимально быстро двигать глазами влево-вправо, моделируя тем самым так называемую REM стадию сна [2].

Основным отличием wingwave от EMDR является то, что Кора Бессер Зигмунд обратила внимание на то, что запечатление стресса может быть в визуальном, ауди-

альном и кинестетическом канале, соответственно и переработку негативного запечатления автор предлагает осуществлять по трем каналам восприятия. Таким образом разблокировка опыта запечатленного действия стресса происходит более быстро и более глубоко, чем в предыдущей версии в EMDR терапии [2].

Метод wingwave позволяет: во-первых, обнаружить при помощи миоэлектрического теста мишень переработки; во-вторых, переработать стресс в тех отдаленных участках мозга, которые соответствуют каналам восприятия «вижу, слышу, чувствую» и дигитальном канале. Таким образом, благодаря билатеральной стимуляции функциональной активности полушарий головного мозга через быстрые движения глаз, то состояние, когда мозг хранил определенный напряженный сигнал и остро реагировал на опасность в виде триггеров в настоящем, - триггер становится нейтральным. Нейронная связь, которая хранила в себе напряжение, распадается и формируется новая, которую человек сознательно выбирает: как бы он хотел реагировать, если кто-то по своей природе более эмоциональный будет повышать голос. То есть происходит сознательный выбор и запечатление более эффективной установки, способствующей новой модели поведения в конфликте [2;3].

Таким образом, нейрокоучинговый подход к изменению стратегии поведения в конфликтной ситуации ориентирован на то, чтобы убрать триггеры в виде запечатленного действия стресса и выработать вместе с человеком сознательные коучинг стратегии эффективного поведения в конфликте интересов или в конфликте мнений.

Объект и методика исследования

Эмпирическое исследование эффективности wingwave метода в изменении конкурентной стратегии поведения в конфликте проводилось на базе Орского гуманитарно-технологического института (филиала) ОГУ. В исследовании приняли участие студенты психолого-педагогического факультета с первого по четвертый курсы в общем количестве 80 человек.

Исследование включало в себя три этапа: диагностический, формирующий, контрольный. На диагностическом этапе исследования были использованы следующие методики:

- опросник К. Томаса - Р. Килманна (в адаптации Н.В. Гришиной) на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации: уклонение, приспособление, конфронтация, сотрудничество, компромисс;
- опросник «Личностная агрессивность и конфликтность» (Е.П. Ильин, П.А. Ковалев), диагностирующий такие личностные особенности, как: вспыльчивость, напористость, обидчивость, не-

уступчивость, бескомпромиссность, мстительность, нетерпимость к мнению других и подозрительность, а также значения по обобщенным показателям позитивной, негативной агрессивности и уровню конфликтности.

Результаты эмпирического исследования показали, что преобладающей стратегией поведения в конфликте у студентов психолого-педагогического факультета является компромисс, то есть предпочтение стратегии «взаимных уступок» (30% опрошенных). В то же время, достаточно значительная часть опрошенных, судя по результатам методики, чаще проявляет конфронтационную позицию в спорных ситуациях, ориентируется на односторонний выигрыш, считает свою позицию единственно верной. Сотрудничество является наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте, подобной тактики стремятся придерживаться 19% респондентов. Наименее распространенными среди опрошенных оказались такие стратегии, как уклонение и приспособление (10% и 13%). Подобные тактики поведения, наряду со стремлением к компромиссу, можно отнести к бесконфликтным, в то же время, уклонение от решения спорного вопроса, так же, как и отказ от собственной позиции в долгосрочной перспективе оказываются малоэффективными и не способствуют конструктивному разрешению конфликта.

Согласно результатам методики, для респондентов наиболее характерно проявление нетерпимости к мнению других, напористости и мстительности, то есть поведение, причиняющее дискомфорт собеседнику, преобладание негативной агрессии над позитивной. У большинства опрошенных (57%) слабо выражена активность в отстаивании своего мнения и достижении своей цели в коммуникации, их поведение в конфликте не способствует конструктивному разрешению противоречий.

На формирующем этапе исследования нами были составлены индивидуальные программы, которые включали себя по 3 - 4 встреч – wingwave сессий для студентов с преобладанием конкурентного типа взаимодействия. Всего на данном этапе приняло участие 22 человека. Индивидуальные программы сопровождения были направлены на решение следующих задач: формирование потребности в коучинговом сопровождении по изменению стратегии поведения в конфликтной ситуации; обнаружение и изменение убеждений, подкрепляющих деструктивные поведенческие стратегии; поиск и проработка триггеров, а также стрессовых запечатлений, запускающих негативные эмоциональные реакции (страх, гнев, чувство вины); знакомство с коммуникативными техниками.

Первоначально участники исследования прошли сессии, на которых были выявлены их триггеры — си-

туации или условия, которые провоцируют конкурентное поведение. Затем проводились сеансы wingwave, в процессе которых использовались техники, сочетающие визуализации с движениями глаз, помогающие изменить эмоциональную реакцию на триггерные ситуации. Особое внимание уделялось работе с негативными стрессовыми запечатлениями, связанными с конфликтами. В ходе сеансов используется методика экстракции эмоций, при которой участники находят и прорабатывают «замороженные» переживания и образы, которые способствуют доминированию конкурентного поведения. Общая продолжительность работы составила 6 недель.

Контрольный этап исследования включал в себя повторную диагностику преобладающей стратегии поведения, а также степени выраженности основных характеристик конфликтного поведения. Для оценки достоверности изменений в исследуемых показателях мы использовали Т-критерий Вилкоксона. Результат расчётов представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Результаты расчётов Т-критерия Вилкоксона.

№ п/п	Параметры сравнения	Тэмп	Ткр	
			0,01	0,05
1	уклонение	6	-	0
2	приспособление	18	3	8
3	конфронтация	55	55	75
4	сотрудничество	45	55	75
5	компромисс	12,5	1	5
6	вспыльчивость	62	55	75
7	напористость, наступательность	175	55	75
8	обидчивость	117	55	75
9	неуступчивость	81	55	75
10	бескомпромиссность	21	55	75
11	мстительность	20	55	75
12	нетерпимость к мнению других	82	55	75

№ п/п	Параметры сравнения	Тэмп	Ткр	
			0,01	0,05
13	подозрительность	117	55	75
14	позитивная агрессия	148	55	75
15	негативная агрессия			
16	общий показатель конфликтности	56	55	75

Таким образом, из таблицы видим, что наиболее значимые изменения после проведенной работы с использованием метода wingwave произошли по некоторым диагностируемым показателям: произошло возрастание значений по школе «сотрудничество», а также значительное снижение по показателям бескомпромиссности и мстительности, в целом, произошло снижение по уровню конфликтности. Произошли также некоторые изменения по шкале «конфронтация» (при 0,05 уровне значимости). В процентном выражении изменения доля студентов, предпочитающих конкурентную стратегию поведения в конфликте, после коррекционной работы, сократилась на 38%.

Таким образом исследование подтвердило, что метод wingwave эффективен для изменения стиля поведения в конфликтных ситуациях у студентов. Работа с триггерами и стрессовыми запечатлениями позволила участникам глубже понять свои эмоциональные реакции и трансформировать их. Таким образом, применение метода wingwave предоставляет возможность снизить уровень конкурентного поведения и способствует более конструктивному разрешению конфликтов.

Метод wingwave представляет собой значимый инструмент для психологической работы со студентами, стремящимися улучшить свои навыки разрешения конфликтов. Результаты нашего исследования подтверждают, что изменение конкурентной стратегии поведения возможно через использование специализированных методик, таких как wingwave, которые фокусируются на эмоциональных аспектах конфликтного взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андросова М.И. Изучение поведения в конфликте будущих педагогов-психологов/ М.И. Андросова // Проблемы современного педагогического образования. 2023. №81-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izuchenie-povedeniya-v-konflikte-buduschih-pedagogov-psihologov> (дата обращения: 12.03.2024).
2. Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х. EMDR в коучинге / пер. с нем Н. Густ. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007. — 160 с. ISBN 978-5-903070-07-7
3. Бессер-Зигмунд К., Ратшлаг М. Ода радости. Концерт для коуча с оркестром: Метод wingwave в развитии позитивных эмоций и достижений / Науч. ред. А. Горелов; пер. с нем И. Тарасовой. СПб.: Издательство Вернера Регена, немецкая школа коучинга и медитации; Gera VWR – Verlag, 2015/ - 144с., ил. ISBN 978-5-903070-46-6
4. Демидова Л.И. Конфликты в учебной деятельности студентов вуза/ Л.И. Демидова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Наука и социум». 2020. №XIII. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-v-uchebnoy-deyatelnosti-studentov-vuza> (дата обращения: 17.02.2024).
5. Карпов А.Л. Доминирование конкурентного поведения: экспериментальное исследование/ А.Л. Карпов // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2023. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dominirovanie-konkurentnogo-povedeniya-eksperimentalnoe-issledovanie> (дата обращения: 15.03.2024).

6. Марголина Т.И. Барьеры и стимулы развития медиации (примирительных процедур) в социальной среде / Т.И. Марголина, П.А. Суровяткина // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2020. №3. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/bariery-i-stimuly-razvitiya-mediatsii-primiritelnyh-protsedur-v-sotsialnoy-sfere> (дата обращения: 15.03.2024).
 7. Boterhoven de Haan, K L Lee, C W Fassbinder, E, van Es, S M Menninga, S Meewisse, M L Rijkeboer, M, Kousemaker, M, & Arntz, A (2020) Imagery rescripting and eye movement desensitization and reprocessing as treatment for adults with posttraumatic stress disorder from childhood trauma: Randomized clinical trial. *British Journal of Psychiatry*, 217(5), 609-615 <https://doi.org/10.1192/bip.2020.158>.
-

© Федоренко Алла Владимировна (allochka-zoloto@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»