Шелестюк Е. В.

Аксиология дискурса взаимоотношений и личностного роста

В современной России, как и во всем мире, наблюдается активное развитие популярной психологии, практик самопомощи, различных направлений психотерапии, тренингов по коммуникации, лидерству и осознанности. Этот тренд находит отражение в обширной литературе и формирует специфический дискурс, посвященный саморефлексии, межличностным отношениям и личностному росту. В основе этого дискурса лежит философия, и особенно ее раздел — аксиология, наука о ценностях, которая играет в нем ключевую роль.

Формы и направления популярно-психологического дискурса

Этот дискурс развивался на протяжении XX века, опираясь на философию активизма и идеи культурно-исторической обусловленности психики. Он включает концепции известных авторов, таких как Дейл Карнеги, Наполеон Хилл, Ричард Бендлер, и формирует собственную, независимую от догм традиционной психологии, методологию, предлагая эффективные, часто креативные подходы к решению жизненных задач.

Сегодня популярно-психологический дискурс глубоко интегрирован в повседневную жизнь: он реализуется в форме тренингов, коучинга, психотерапевтических сессий, статей в журналах и онлайн-изданиях. Более того, он не просто существует сам по себе, но и стимулирует рождение или активное развитие академических дисциплин, таких как конфликтология, позитивная дискурсология, нейролингвистическое программирование (НЛП), позитивная лингвистика и лингвистическая экология.

Ключевые аксиологические концепции

Психологические теории базируются на различных аксиологических школах: нормативизм (универсальные законы), субъективизм (личный опыт), эмотивизм (эмоции), феноменология (восприятие ценностей), экзистенциализм (смысл существования), прагматизм (практическая польза).

Для популярной (практической) психологии наиболее значимыми являются следующие концепции:

- Диада «бытие/обладание» Эриха Фромма, противопоставляющая внутреннее развитие и накопление внешних благ.
- Концепция конфликтогенов и синтонов (М. Е. Литвак, А. П. Егидес), описывающая деструктивные и конструктивные паттерны вербального взаимодействия.
- Идея освоения зон ближайшего развития (Л. С. Выготский), подчеркивающая важность выхода за пределы зоны комфорта для роста.
- Идеи таких мыслителей, как К. Роджерс, О. Больнов, М. Селигман, К. Гиллиган, акцентирующих гуманистические ценности, поиск смысла и этические основы отношений.

Психофизиологическая основа популярно-психологических практик

Язык, мышление и поведение образуют единую, взаимосвязанную систему. Изменение одного компонента неизбежно влечет трансформацию всей структуры. Целенаправленное воздействие на язык (например, через аффирмации) может изменить мышление и, как следствие, поведение.

Особую роль играют процессы, происходящие на уровне подсознания, которое обладает двумя ключевыми свойствами:

1. Нейропластичность — способность мозга формировать новые нейронные связи под влиянием повторяющегося опыта.
2. Рекурсия — циклический процесс, при котором результат психического акта (например, мысли) становится стимулом для следующего, создавая замкнутую петлю обратной связи и эффект "самоисполняющегося пророчества".

Эти механизмы позволяют корректировать глубинные, оценочно-ценностные установки и изменять восприятие реальности.

Аффирмации как инструмент трансформации

Аффирмации (позитивные установки, внутренние команды) — это краткие, утвердительные высказывания, предназначенные для изменения мышления, установок и поведения. Их эффективность основана на многократном повторении, которое активирует нейропластичность и рекурсию, постепенно усиливая позитивные изменения и укрепляя уверенность.

Ключевые характеристики эффективных аффирмаций:

- Простота и ясность (лаконичность).
- Позитивность (формулировка в утвердительной форме).
- Конкретность (четкое определение желаемого результата).
- Репетитивность (регулярное повторение).

Типы аффирмаций:

- Абстрактные («Хорошо!», «Спокойствие!») — создают общий позитивный фон, стабилизируют эмоции.
- Специфические («Я уверен в своих силах», «Я успешно решаю любые задачи») — фокусируют сознание на конкретной цели, формируют устойчивые ассоциации.

Рекомендуется начинать с абстрактных аффирмаций, а затем переходить к специфическим. Эффект можно усилить, комбинируя аффирмации с визуализацией, практиками осознанности, образами, парадоксами и аллюзиями (например, «Главное — выйти из ума!»).

Грамматические особенности аффирмаций

Наиболее эффективны аффирмации, сформулированные в первом лице единственного числа («Я выбираю Свободу», «Я достоин уважения»), так как они напрямую обращены к подсознанию.

Также используются:

- Второе лицо («Будь уверен!», «Концентрируйся!») — для создания диалогичности, обращения к своему "внутреннему Я".
- Третье лицо («Она идет по жизни смеясь») — редко, для эффекта отстраненности, взгляда "со стороны".
- Безличные и назывные предложения («Все получится!», «Сегодня отличный день!») — очень эффективны для быстрой эмоциональной настройки.
- Предложения с существительным в роли подлежащего («Любовь — животворящая сила», «К славе ведет только один путь — труд»), которые имплицитно относятся к говорящему.

Прагматика аффирмаций (речевые акты по Дж. Серлю)

Аффирмации могут быть классифицированы как разные типы речевых актов:

- Ассертивы (утверждения фактов): «Я самая обаятельная и привлекательная!»
- Экспрессивы (выражение эмоций): «Хорошо!», «Спокойствие!»
- Директивы (побуждение к действию): «Концентрируйся!»
- Комиссивы (обязательства): «Я выбираю Свободу», «Обещаю, я сделаю это».
- Декларации (изменение статуса): «С сегодняшнего дня я отказываюсь от вредных привычек».

Оптимальной является комбинация разных типов речевых актов.

Позитивные vs. Конкурентные аффирмации

Помимо позитивных, существуют конкурентные аффирмации, ориентированные на соперничество, власть и контроль («Я уничтожаю препятствия», «Нет соперников, достойных меня»). Они часто используются в спорте, бизнесе и политике.

- Позитивные аффирмации укрепляют внутреннюю уверенность, самодостаточность, способствуют гармоничному развитию и устойчивости.
- Конкурентные аффирмации основаны на сравнении, могут порождать стресс и напряжение, но эффективны для краткосрочной мотивации в условиях острой конкуренции.

Принципы позитивной дискурсологии

Переходя от внутреннего диалога (аффирмации) к внешнему, центральное место занимают понятия синтонов и конфликтогенов (А. П. Егидес).

- Конфликтогены — речевые или семиотические триггеры, провоцирующие разногласия, отчуждение и агрессию.
- Синтоны — триггеры, гармонизирующие отношения, способствующие доверию, эмпатии и сотрудничеству.

Позитивная дискурсология — это направление, изучающее механизмы построения конструктивного дискурса для снижения конфликтов, налаживания взаимодействия и содействия личностному росту. Ее основополагающий принцип — минимизация конфликтогенов и активное использование синтонов.

Классификация синтонов (по типам речевых актов):

- Ассертивы (утверждения): Комплименты («Ваш проект впечатляет»), признание правоты («Да, ваше мнение обоснованно»), объяснения.
- Директивы (побуждения): Приглашение к сотрудничеству («Давайте объединим усилия»), вопросы-подтверждения («Правильно ли я понял?»), обращение за советом («Что бы вы посоветовали?»).
- Комиссивы (обязательства): Выражение благодарности («Спасибо за труд»), апелляция к ценностям («Стремимся к справедливости»), проявление сочувствия («Постараемся поддержать вас»).
- Экспрессивы (эмоции): Фразы, выражающие эмпатию («Я вижу, насколько важна эта задача для Вас»), создание общего контекста («Нас объединяет общая цель»), призыв к открытому диалогу («Давай обсудим честно»).

Классификация конфликтогенов:

К основным типам конфликтогенных высказываний относятся:

1. Осуждение («Это ваша вина»).
2. Обвинения («Из-за вас мы опоздали»).
3. Угрозы («Будут проблемы»).
4. Оскорбления («Вы ничего не смыслите»).

5. Игнорирование.
6. Высмеивание, сарказм («Гениальную идею предложил!»).
7. Манипуляции («Если не согласитесь, все будут против вас»).
8. Императивы («Сделайте немедленно!»).
9. Провокации («Что, опять не справились?»).
10. Инсинуации («Говорят, вы не честны...»).
11. Бестактность («Ну и выбор у вас странный»).
12. Шантаж («Если не поможете, я расскажу...»).
13. Демонстрация превосходства («Я бы сделал лучше»).
14. Неверие («Не думаю, что данные точны»).
15. Отрицательная оценка («Ваш подход неэффективен»).

Большинство конфликтогенов относятся к ассертивам и экспрессивам. Их преобладание в дискурсе отражает ценности конкуренции и контроля, в то время как синтоны соответствуют ценностям диалога и взаимопонимания. Поэтому позитивная дискурсология настаивает на минимизации конфликтогенов и максимизации синтонов для создания гармоничной и продуктивной коммуникативной среды.

Для цитирования: Шелестюк Е. В. Аксиология дискурса взаимоотношений и личностного роста // Аксиологические аспекты современных филологических исследований : тез. докл. Междунар. науч. конф., посвященной юбилею основателя Уральской научной школы лингвокультурологии и стилистики профессора Н. А. Купиной (УрФУ, 17-18 апреля 2025 г.) / Отв. ред. Ю. Б. Пикулева, С. Ю. Данилов. Екатеринбург : Издательский Дом «Ажур», 2025. 112 с. С. 99-100.