

Никита Колеватов
Современные отношения

Что же это такое?

Никита Алексеевич Колеватов

Современные отношения

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63331943

SelfPub; 2020

Аннотация

Эта книга расскажет вам о таком сложном объекте как "отношения". Научит взаимодействовать в них и с ними. Книга основана на современном научном переосмыслении мозга.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1	5
1. Зачем это нужно	5
1.1. Иерархический инстинкт	7
1.2. Половой инстинкт	11
1.3. Инстинкт самосохранения	13
1.4. Принцип доминант и ретикулярная формация	14
1.5. Современные проблемы отношений	19
1.6. Цифровой дебилизм	23
1.7. Сложности отношений	27
1.8. Глубина отношений	32
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Никита Колеватов

Современные отношения

Предисловие

Эта книга предназначена для борьбы с неграмотностью в области отношений, начиная от этапа их создания и до этапа автосинхронизма.

Книга является не только фантазией автора, но в первую очередь основывается на нейрофизиологических исследованиях мозга, а как следствие его современное переосмысление.

Здесь не будет рассуждений на тему «любви», будут достаточно строгие модели и определения для такого сложного процесса или явления, как отношения.

Все модели, описанные ниже, крайне универсальны и могут применяться вами в любой усматриваемой проблематике в вашей жизни.

Автор советует вам как можно глубже пытаться вникнуть в суть описанных процессов или явлений, так как в каждый образ заложено очень много смысла, если же вам что-то непонятно, то читайте дальше и вернитесь к этому позже.

По мере прочтения книга усложняется.

Приятного чтения!

Глава 1

Важность отношений

1. Зачем это нужно

Вопрос отношений или, иначе сказать, взаимодействия людей на протяжении истории всей нашей цивилизации являлся и является основополагающим видом взаимодействия, именно благодаря отношениям наши предки смогли монополизировать ресурсы, что в конечном итоге привело к тому, что мы имеем сейчас, говоря про современный мир с его необъятной сложностью организации, технологиями и возможностями.

Конечно, есть факторы, которые нас к этому привели, и самый важный – это эволюция и усложнение организации нашего мозга, а усложнялся он по причине роста численности стаи, иначе говоря, было необходимо тогда и ещё больше сейчас рассчитывать поведение других членов стаи, что является крайне затратным действием, ведь усложнение организации мозга – это не что иное, как рост числа нейронов. **Нейрон** – единица мозга, специализированная клетка, которая отвечает за приём, хранение и передачу информации путём синоптических связей (отростков от нейронов), у сред-

него человека порядка 100 миллиардов нейронов и их связей, которые ведут к неизбежному увеличению потребления энергии.

Таким образом, процесс эволюции привёл к интересному для нас этапу, а именно появлению человека разумного в современном его исполнении, хотя автор бы поспорил с названием вида (человек разумный), а именно со вторым словом в словосочетании, и действительно, если посмотреть на статистику хотя бы брака, то выяснится, что **70 %** всех браков в России распадается на первом году жизни, с чем это может быть связано? Идём дальше, ведь отношения – это не любовь-морковь, это любой вид взаимодействия людей, и он может быть абсолютно разным на разных дистанциях, отношения с начальником, отношения с другом, с соседом, с кондуктором в трамвае, с водителем «Яндекс.Такси», иначе говоря, отношения повсюду, и, где бы мы ни производили это взаимодействие, везде ошибаемся, но об этом позже. На самом деле современный мозг крайне плохо адаптирован под нынешние условия и не создан для того, чтобы познавать и совершенствоваться в этом мире, а создан для банального выживания, в основе которого лежат 3 инстинкта (потребности):

- иерархический,
- половой,
- инстинкт самосохранения.

Давайте рассмотрим каждый по отдельности.

1.1. Иерархический инстинкт

Это 90 % всего движения нашей цивилизации, это то, благодаря чему у нас есть блага, это то, благодаря чему мы успешно друг друга истребляем, то, благодаря чему люди становятся президентами, миллиардерами, учёными, генералами, политическими деятелями, то, благодаря чему пишутся книги и благодаря чему имеется потребность в их прочтении.

Встречайте! Наш почти вечный двигатель **групповой инстинкт** – это не что иное, как то, что позволяет ориентироваться в этих социальных группах и занимать соответствующие положения в ней.

Так как мы стайные животные, нам эволюционно необходимо иметь механизм взаимодействия друг между другом, для того чтобы эффективно существовать в стае, необходимо как минимум понимать своё положение в этой стае, а также положения других особей с целью идентификации опасностей, исходящих из социальной среды, а также возможностей роста в ней, о чём идёт речь, представьте ваши отношения на работе, там есть начальники, подчинённые и ваши горизонтальные коллеги, всё это формирует вашу социальную ситуацию на работе, иерархический инстинкт позволяет нам в этом ориентироваться на основе создания нервно-психического напряжения при усматривании социальной

угрозы или возможности продвижения, представьте, что кто-то из ваших коллег конкурирует с вами за какой-то проект или должность, что вы начинаете испытывать в этот момент? Верно, агрессию, и это правильная реакция мозга на этот раздражитель, это созданное нервное напряжение необходимо особи для совершения действия на удовлетворение возникшей потребности, или, представьте, начальник пришёл в офис, заметьте, как меняется ваше поведение и окружающих, они как бы все хотят подчиниться и получить похвалу от самого главного бабуина в стае, идём дальше, представьте человека ниже вас по статусу, что вы получаете, когда думаете о нём, правильно, приятное неравенство, конечно, мы взяли очень узкие примеры, на самом деле мы вообще за рамки этих инстинктов не выходим, мы всегда конкурируем и подчиняемся, таково обязательное условие нашего существования в группах, но как же мы понимаем, кто главный, а кто нет?

Так как в нашем мозге уже существует информация по поводу того, кто есть главный, а кто нет, нам не сложно ориентироваться в группах. Основа понимания формируется в детстве в периоды взросления.

Сначала родители (доминантные особи), тогда мы понимаем, когда нас наказывают, а когда хвалят, и что это такое – наказание и похвала, при этом видим признаки доминантных особей в группе, такие как голос, физическое превосходство, возможности, поведение в отношении нас, именно

тогда мы впервые сталкиваемся с вертикальной иерархией и начинаем «уважать» этих особей, так как от них зависит наше выживание а следовательно, адаптируемся под это и учимся ориентироваться в социальных группах.

Это был пример вертикальный, а когда же мы сталкиваемся с горизонтальной иерархией? Правильно, детский сад, затем школа, вуз, работа, отношения с партнёром и т. д. И тут начинается самое интересное, мы принимаемся активно конкурировать в своей группе, в садике за внимание воспитательницы и социальный статус, дерёмся, обзываемся, делаем, как кажется сейчас, глупости, затем школа – конкурируем за внимание учителей, девушек, социальный статус, дерёмся, обзываемся, флиртуем, боремся за оценки и за похвалу. Конечно, всё несколько сложнее, чем описано. Безусловно, существуют индивидуальные особенности, а это целый отдельный мир нейрофизиологии, так как эти процессы связаны с процессами, происходящими в мозге (как и всё, в принципе), связано это с скоростью формирования областей головного мозга, активностью ретикулярной формации, интеллектуальных объектов, которые имеются, отношением корково-подкорковых структур и много чего другого, и в зависимости от этих факторов поведение человека будет сильно отличаться. Дабы не уходить в детали этих процессов, они будут описаны концептуально и на простом языке.

Проследите даже за нашими диалогами, одной из важнейших составляющих является то, что каждый в разговоре так

или иначе пытается взять верх, и это постоянный круговорот – один доминирует, другие испытывают давление, пытаясь также взять верх, и эти процессы неостановимы, поэтому задачу нужно решать другими методами, вместо попыток подавления инстинкта, которые заранее обречены, необходимо научиться пользоваться этой нервной энергией и находить эффективную модель взаимодействия.

А что же в отношениях в парах? Вы, не поверите :(, да всё те же попытки взять верх и стремление к тому, чтобы получать больше, из-за чего и происходит накопление нервно-психических напряжений, которые приводят сначала к мелким конфликтам потом крупнее, ещё крупнее, а потом развод и:

– Я этой скотине лучшие годы жизни отдала.

– Я для неё всё делал, бездушная тварь.

Целью книги является дать понимание того, как не допускать подобных ситуаций в любых отношениях.

Как создать крайне выгодные отношения и прожить в них всю жизнь, дойдя до этапа автосинхронизации, но для этого придётся потрудиться (много потрудиться).

Подводя итоги:

Иерархический инстинкт – механизм, необходимый для выживания особи в социальных группах.

1.2. Половой инстинкт

Но на этом самое интересное не заканчивается, в прошлом пункте мы говорили о том, почему люди находятся в постоянной социальной борьбе, что в конечном итоге приводит к отбору самых адаптированных особей (всё те же политики, генералы, президенты и т. д.), но, для того чтобы что-то отобрать, должно что-то родиться, и тут на авансцену выходит **половой инстинкт**, или, иначе говоря, любовь. Хочу разочаровать – **никакой любви не существует**, а существует набор химических реакций под воздействием рецепторного аппарата (зрение, слух, обоняние), когда вы видите самку или самца, который по некоторым признакам является для вас привлекательным, происходит целый выброс гормонов счастья, что и создаёт нервно-психическое напряжение, побуждающее особь к действию. А что же это за признаки и откуда они берутся?

Как мы определяем, кто нам нравится, а кто нет?

Всё дело в так называемых **интеллектуальных объектах** – это единица мышления, конгломерат (группа) нейронов, связанных между собой и создающих некоторый образ, представьте апельсин, его вкус, цвет и запах – это интеллектуальный объект, то же самое и со всеми остальными образами в нашей жизни, эти объекты просто так не возникают, **мы их создаём**, в данном случае идеалы берутся от первых

людей, которых мы встретили в жизни (врачи, мать, отец), именно с этих людей мы выстраиваем свои первые представления об идеальных чертах лица, голосе, запахе и др., а далее применяем или, иначе говоря, сопоставляем эти черты с другими людьми, чем ближе сходство, тем приятнее человек (в рецепторном смысле), тем выше шанс у вас с ним завести контакт, чем ниже сходство, тем выше шанс обозвать его «редиской».

Конечно, всё этим не ограничивается, но мы с вами говорим про симпатию, ведь именно по одежке встречают, по уму провожают.

А сейчас подведём итоги.

Так что же такое половой инстинкт?

Ответьте на этот вопрос сами, составьте этот интеллектуальный объект.

Но помните! Все интеллектуальные объекты в реальности всегда сложнее и объёмнее, поэтому не заканчивайте их усложнять, это одна из важнейших частей эффективности в жизни – **сложность интеллектуальных объектов.**

1.3. Инстинкт самосохранения

Теперь поговорим о механизме, который защищает нас в физическом смысле.

Боль и страх – на самом деле наши союзники в этом мире, именно эти нервно-психические напряжения не дают нам ходить в тёмные переулки, прыгать под машину, свисать с карниза здания, желать драки, бояться преступников, наводнений, извержений и т. д. Список опасностей можно продолжать бесконечно.

Во время обнаружения опасности через мыслительный и рецепторные каналы наш мозг даёт сигнал на выброс гормонов стресса для создания потребности в уклонении от опасности (тёмная улица, фонарь, неизвестный человек) и адреналина для ускорения протекающих процессов в организме, дабы эффективнее противостоять угрозе. Не всегда страх и боль – союзники: подумайте, к примеру, о выступлении перед публикой – что в вас происходит в этот момент? Это и иерархический инстинкт, который кричит «Стой, дурак, опозоришься, о тебе плохо будут думать»; половой – «Без самки (самца) остаться можешь»; самосохранения – «Не делай этого, они тебя убьют». И вы зададите справедливый вопрос – так почему же мы всё равно идём и делаем? Ответ будет в следующем пункте.

1.4. Принцип доминант и ретикулярная формация

Всё не так просто, как кажется на первый взгляд. Наш мозг имеет так называемую ретикулярную формацию, которая находится в стволе мозга и отвечает за создание и распределение нервно-психического напряжения в группах нейронов, ближайший пример – ток, проходящий через провода, только синопсисов (проводов) много, очень много, вы только вдумайтесь, их там около 100 триллионов, а саму ретикулярную формацию можно сравнить с генератором этого тока, который и задаёт импульсы нервно-психического напряжения, проходящего по всей системе, и, конечно, у всех активность этого механизма разная генетически и ситуационно, т. е. кто-то рождается с шилом в известном месте и находится в постоянной активности, его буквально переполняет энергия, а кто-то крайне пассивен в плане энергии, всё это создаёт разницу в социальном взаимодействии, что на большой дистанции в 10 лет отражается на качественном уровне: т. к. происходит разное взаимодействие с социумом, то и опыт будет разный, а как вы знаете, опыт является важнейшей составляющей, также и ситуационная активность может быть разной, речь идёт о питании и правильном образе жизни, т. к. это прямым образом влияет на ретикулярную формацию, а следовательно, на уровень вашей интеллектуальной

активности – если всё с этим плохо, то и вы сами будете вялыми, усталыми, что не позволит эффективно решать стоящие задачи и, конечно, в итоге это отразится на решениях в ситуациях, а следовательно, на качестве жизни.

Идём дальше, принцип доминант – это механизм мышления, который по сути говорит нам, в каком месте (интеллектуальном объекте) будет скапливаться нервно-психическое напряжение. И тут мы возвращаемся к интеллектуальным объектам, как было сказано ранее, это группа нейронов, объединённых синопсисами, через которые проходит некоторое напряжение, и чем больше этого напряжения у кого-то из объектов, тем он и будет **преимущественен** в совершении действия на удовлетворение возникшей потребности. Перейдём к примерам. Всем хочется кушать, все любят кушать, вы сидите за компьютером и, к примеру, пишете книгу, ну так, мало ли, и вы испытываете чувство голода, и при этом дописываете пункт, почему же вы не идёте кушать, хотя, кажется, инстинкт самосохранения должен кричать: мол, не пойдёшь есть – умрёшь. И, поверьте, он будет, когда уровень калорий в вашем организме упадёт до критической отметки, тогда вы, съедите всё, что угодно, и кого угодно. А всё дело именно в принципе доминант, так как интерес дописать больше, а чувство голода ещё не так сильно, в области нейронных групп, которая связана в целом с написанием книги больше нервно-психического напряжения **из-за большего числа нейронов, на данный момент включённого в**

Эти группы. Эта идея и становится доминирующей. Простой пример.

А теперь давайте разберём пример с выступлением. Во-первых, всё, о чем мы сейчас говорим, связано с **мышлением** – совокупностью механизмов и способов работы мозга для создания, усложнения, реализации интеллектуальных объектов с целью удовлетворения интеллектуальной функции, интеллектуальная функция – вектор движения мыслительной деятельности, порождённый мышлением. Само мышление порождает вектор движения (потребностей) и само его удовлетворяет. Это невероятно сложно организованная система, для того чтобы её хоть как-то описать, необходимо писать отдельную книгу в несколько томов, и то всецело понять её невозможно. Исходя из этого, будем описывать основные моменты, для того чтобы выполнить цель книги.

Переходим к примеру: вы стоите за ширмой, ждёте своего объявления, первый раз выступаете, уровень адреналина зашкаливает, количество доминант в вашем мозге колоссальное, одна говорит «уйди, дурак», другая говорит «надо выступить». Приведём таблицу «за» и «против».

Доминанты	За выступление	Против выступления
	Повышение соц. статуса	Потеря соц. статуса
	Повышение заработка	Потеря секса
	Получение опыта	Увольнение
	Возможный секс	Давление со стороны
	Удовлетворение любопытства	Неуверенность
	Перспективы развития	Отсутствие опыта
	Давление со стороны	Прочие

«За выступление» выделяет гормоны счастья, «против выступления» – гормоны стресса, в зависимости от усматриваемой цены за выигрыш и платы за проигрыш решение и будет принято. Скажу по секрету, раз вы уже стоите за ширмой и ждёте своего выхода: ваш мозг стратегически уже всё решил задолго до того, как вы оказались за этой самой ширмой, а то, что вы испытываете, связано с высоким уровнем напряжения в актуализированных под данную ситуацию интеллектуальных объектах. То же и касается «лени», ведь такого механизма также не существует, это лишь наша оценка состояния, в котором находимся мы или кто-то другой. На самом деле это потребность организма в экономии энергии,

мозг потребляет 25 % от всей энергии при массе примерно в 1200 г, колоссальные затраты, следовательно, при попытке их снизить падает и уровень нервно-психического напряжения в целом, что уж там говорить о том, чтобы горы свернуть, когда с дивана встать тяжело. Но именно понимание принципов работы мозга позволяет этими барьерами управлять.

Сделайте выводы о том, что такое ретикулярная формация и принцип доминант. Все эти знания пригодятся при рассмотрении дальше.

А мы заканчиваем со вступлением и потихоньку начинаем переходить к сути книги.

1.5. Современные проблемы отношений

Мир меняется крайне быстро, ещё совсем недавно не было эффективных и доступных средств коммуникации, посмотрите, что сейчас, покажите человека, у которого нет телефона. В связи с технологическими изменениями следуют и изменения в отношениях в плане их динамики, а она, в свою очередь, существенно увеличилась, теперь мы можем знакомиться с большим числом людей, на больших расстояниях и с гораздо большим ассортиментом, вследствие этого волатильность в отношениях скакнула в разы, сегодня мы можем быть с одним человеком, завтра с другим, а после познакомиться с третьим, и это будет другая история, речь не идёт лишь о личных взаимоотношениях, а идёт в принципе об отношениях. При таком богатстве выбора роль ресурсов в отношениях обостряется, отношения становятся куда менее сложными и глубокими, это видно по внешним признакам – стоит посмотреть на то, как пытаются выделиться люди сегодня и как раньше, как отношения стали поверхностными, партнёры не хотят разбираться в сложном, им проще поменять партнёра и найти того, «кто к душе ближе». Всё это приводит к совсем другим стандартам совсем другим затратам (времени, сил), а что **самое страшное** – отсутствию потребности в затратах.

Давайте немножко вспомним Советский Союз (как ближайший пример), раньше знакомство было либо через знакомых, либо в специальных местах (клубы, кафе, кино), если люди знакомились, вероятность их брака была крайне высока, соответственно, вероятность прожить долгую жизнь в браке и целенаправленно нарожать детей (чтоб отец не убежал) тоже выше. А чем это обеспечивалось? Почему сейчас так, а раньше было по-другому? Одним из важнейших, если не самым главным фактором, была социально-культурная среда общества, или, иначе говоря, система наказания и поощрения обществом объекта этого наказания или поощрения. То есть развод в обществе явно порицается, брак в обществе явно поощряется, быть многодетным поощряется, не иметь детей – нет, были и правила хорошего тона у партнёров, базовый этикет, а следовательно, и некоторые интеллектуальные стандарты, предъявляемые к партнёрам, что уже говорить про материальную обеспеченность партнёров, раньше брак был почти невозможен, если мужчина материально нестабилен, а государство делало многое для этой стабильности, не говоря уже о потребности в том, чтобы разобратся в партнёре (деваться некуда).

Всё это в совокупности приводит к совершенно иным стандартам отношений, а следовательно, требований к интеллекту, а следовательно, стабильность отношений была на качественно ином уровне – так, как и уровень приносимого удовольствия в отношениях. Что же мы имеем сейчас? (По-

сле интенсивного входа технологий в нашу жизнь все стандарты, представления, устои «поплыли», институты брака и отношений фактически перестали существовать, в школах не проводятся спецуроки на тему брака и отношений, родители сами не знают, как там что устроено, и получается, что **задавать нормы и стандарты отношений некому**, и дети сами начинают выстраивать эти интеллектуальные объекты, глядя на нынешние «стандарты», которые, как вы догадываетесь, крайне далеки от идеальных, но это не самое страшное, гораздо страшнее то, что уровень интеллектуальных способностей стал существенно ниже из-за отсутствия потребностей в оном, конечно, как может что-то развиваться, если ничто не давит, более того – способствует деградации. Теперь на детей нельзя воздействовать в необходимой мере, при этом нарушается система корректировки детского ума, если раньше можно было шлёпнуть хорошенько вместо тысячи слов, и на нейрофизиологическом уровне мозг свяжет действие и его результат, т. е. боль или удовольствие соответственно, если ощущения болевые (в том числе и морально), мозг будет пытаться избегать повторения ситуации, т. е. ему будет необходимо усложниться, создать новые нейронные связи, что является важнейшим процессом, эффект удовольствия же приводит к закреплению действия, поэтому негативный опыт гораздо важнее в плане усложнения мышления, чем позитивный, соответственно, ребёнку надо создавать трудности, для того чтобы его мозг решал эти зада-

чи, для того чтобы он стал умнее, и, когда ребёнок правильно решает задачу, ему необходимо дать положительное подкрепление, дабы мозг запоминал, что после решения трудных задач будет вознаграждение, кстати, эти механизмы у детей ни чем не отличаются от механизмов у взрослых, ну так, к слову (Что же у нас сейчас, подумайте о современном воздействии на ребёнка, придут, скрутят – и в обезьянник, вот вам и вся коррекция, всё это приводит к ещё большему отупению).

А теперь к самому, самому страшному – цифровому дебилизму.

1.6. Цифровой дебилизм

Это бич всего современного общества, который ещё только развивается и набирает обороты, пройдемся по основным моментам. Основная проблема, которая возникла с врыванием технологий в нашу жизнь (соцсети, сайты знакомств, видеохостинги, компьютерные игры и т. д.), это снижение сложности интеллектуальных объектов и смещение потребностей, как же это работает? Существует так называемый ага-эффект (эффект подтверждения), это не что иное, как химический ориентир для нашего мозга, работает он следующим образом – когда мыслите сознательно или бессознательно какой-то объект, к примеру, котика в Интернете, по факту вы не создаёте нового интеллектуального объекта, а лишь по старым путям прогоняете нервно-психическое напряжение. Так как этот объект связан с выбросом гормонов счастья, по сути вы, ничего взамен не отдав, вообще ничего, получаете выброс гормонов счастья, который изначально был необходим для понимания и закрепления правильного действия, используется, мягко говоря, не по назначению (если мы отталкиваемся от того что человек именно потому человек, что он мыслит, т. е. создаёт ранее не существовавшие объекты и усложняет имеющиеся). И это самая **настоящая зависимость** из ничего получать удовольствие. Возможно, вы видели или сами являетесь человеком, кото-

рый скроллит часами ленту в соцсетях или Instagram, смотрит «видосики», котиков, играет в компьютерные игры без меры и так далее. Так же существует ещё один механизм который носит общественное название – “любопытность” – это механизм получения информация об окружающей обстановке, говоря иначе когда вы потребляете информацию ваш мозг выделяет дофамин из-за чего и возникает зависимость от потребления информации, а чем меньше мы затрачиваем энергии на усвоение этой информации тем сильнее зависимость. Так к чему это приводит? К падению уровня интеллектуальных способностей, к катастрофическому падению. Действительно, откуда у нас может взяться потребность в сложном, если и так всего в достатке? Сложное на то и сложное, чтобы быть сложным, работа над ним всегда трудна и непроста, и лишь результат (в случае хорошей работы) приносит много удовольствия (это и есть правильная схема потребностей). А теперь вдумайтесь, казалось бы, взрослые люди подвержены этой зависимости, технологии пришли настолько быстро, что никто не научил с ними обращаться (ведь это просто инструмент), **так, а вы подумайте о детях**, они с самых малых лет имеют смещение потребностей и всю жизнь проводят online в полноте иллюзий, в отрыве от реальности, не имея потребности в развитии, извините, но что делать-то с этим? Сотни миллионов детей (будущие поколения) – это бомба замедленного действия для нашей цивилизации, и это сейчас, а ведь технологии лишь

будут способствовать этой деградации, и у этих детей будут свои дети, которые будут интеллектуально ещё слабее, безусловно, это отразится и отражается уже сейчас на социально-экономическом моменте, технологии усложняются, а люди тупеют, и этот разрыв увеличивается с каждым днём, во что это выльется, сказать сложно, но можно точно сказать одно – хорошо не будет.

Раз вы имеете данную информацию, начните спасать если не себя, то хотя бы своих детей, конечно, вы можете не обладать достаточной информацией о том, что делать конкретно, и это тоже проблема институтов страны, но постарайтесь ограничить времяпрепровождение вас и вашего ребёнка в Сети, постарайтесь найти занятие, которое будет способствовать развитию вас и ребёнка, не важно какое, главное, чтобы при этом создавались и усложнялись интеллектуальные объекты, конечно, всё это не будет так просто, как описано в книге, будет ломка, сопротивление, нежелание, как следствие – уклонение от сложного (это норма), важно продолжать работу и помнить цель: **мир – набор объектов конкуренции, а вы субъект, и либо вы конкурентоспособный, либо нет**. Сложно предсказать, какой будет мир даже через 10 лет, но с уверенностью могу заверить, что лишь «сложные» люди будут жить в достатке.

Но самое приятное в сложном то, что это **неисчерпаемый источник удовольствия**. Зависимость требует постоянно больших выбросов гормонов счастья, чтобы получить

удовлетворение, сложное – нет, запомните, не миллиарды приносят истинное удовольствие, а лишь успешная реализация сложных объектов, миллиарды, карьера – это следствие. И, к сожалению, **смещённая система потребностей** – это всё очень большая плата (если не сказать ипотечный кредит) общества за капитализм.

1.7. Сложности отношений

В мире существует крайне мало вещей сложнее отношений (если они есть вообще), физические процессы управляемы (в меру знаний), химические тоже, даже адронный коллайдер является вполне себе устойчивым устройством, чего, конечно, не скажешь о взаимоотношениях, люди настолько разные (в 1–40 раз отличаются в размерах участки головного мозга), что работу с отношением с каждым человеком можно сравнить с научной. И не вздумайте строить иллюзий, что вы знаете или разбираетесь в других людях, это совершенно не так, это иллюзия понимания, порождённая мозгом, никогда не даст вам понять реальность и сложность взаимоотношений в социуме. Мало того, у кого-то есть специфические участки головного мозга, а у кого-то **отсутствуют**. Исходя из этой разницы, порождённой наследственностью и изменчивостью, которая формирует разнообразие форм мышления, а как следствие, различие людей, можно сказать, что это и плюс, и минус. Плюс заключается в разнообразии отношений и, как следствие, интереса и новизны в них. Минус заключается в том, как же взаимодействовать со столь различными объектами эффективно? Как их понимать? Ответу сразу – до конца понять невозможно, мы лишь можем приблизиться на дистанцию эффективного взаимодействия и использовать грамотно ресурсы этих отношений. Зная это,

вы уже можете предполагать, откуда берутся все проблемы в отношениях, все ссоры, разводы, недопонимания и прочие. Всё дело, конечно, в **десинхронизации интеллектуальных объектов и актуализированных в данный момент времени потребностей**. Если говорить проще, вы думаете так, а ваш партнёр думает по-другому, вы имеете потребность (в данный момент времени) одну, ваш партнёр другую, соответственно, вы под действием потребности начинаете совершать действия для её удовлетворения, а конкретно просить партнёра или даже требовать с него чего-то.

Пример 1. Личные взаимоотношения, поход в кино:

1: Дорогая, давай сходим с тобой в кино в 19:00.

2: Дорогой, извини меня, но я договорилась с подружками на это время – может быть, сходим раньше?

1: У меня тоже планы.

2: Видимо, сегодня не получится.

1: А может быть, ты отложишь дела с подружками, и мы сходим?

2: Ты ведь тоже можешь отложить свои дела и сходить в другое время?

В данном примере мы наблюдаем зарождение конфликта, десинхронизацию потребностей.

Пример 2. Деловой, переговоры:

1: Здравствуйте, мы с вами договаривались о поставке товара в 15:00, для нас это очень критично, т. к. будет простой по оборудованию.

2: Я хочу извиниться перед вами, действительно мы не сможем доставить товар по причине пробок в городе и сломавшейся машины.

1: Вы знаете, это уже не первый раз. Скорее всего, нам придётся прекратить сотрудничество в связи с невыполнением договорных обязательств.

2: Мне очень жаль, что так вышло, дайте нам ещё одну попытку исправиться.

1: Сожалею, но её у вас не будет, всего хорошего.

Тут мы наблюдаем ресурсный (в прямом смысле) конфликт.

Пример 3. Картина.

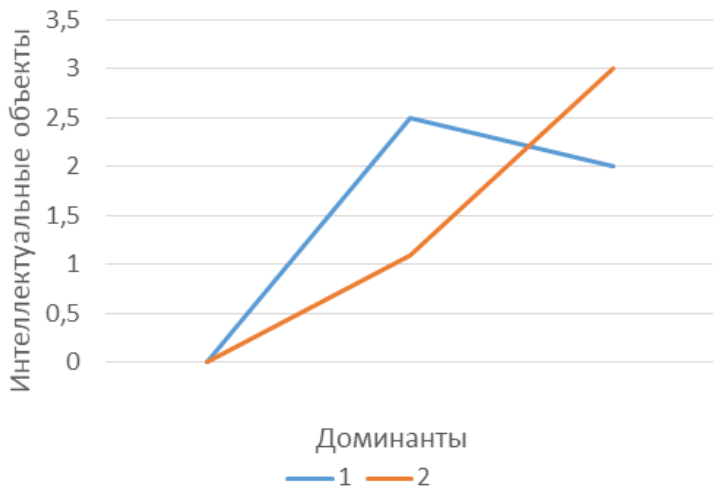
1: Ух, какая картина, как исполнена, как детализирована, и с каким глубоким смыслом.

2: Я бы так не сказал, видно, что автор – дилетант, не разбирающийся в современном искусстве, да и смысл весь на поверхности.

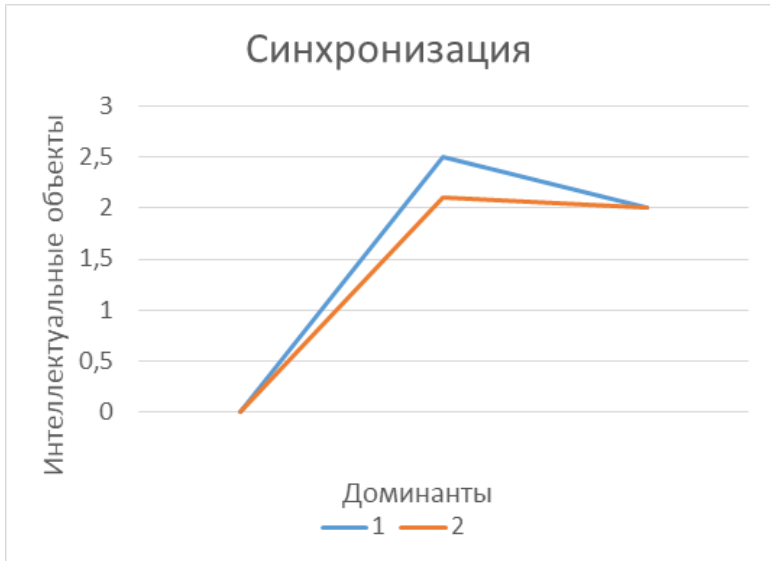
В данном примере мы видим разность интеллектуальных объектов и иерархическое доминирование.

Что же объединяет все эти примеры? Различия, созданные результатами нашей мыслительной деятельности. И **мы не выходим за рамки этих различий никогда**, они есть всегда и будут всегда, единственное, что с этим можно сделать, – это научиться приближаться к пониманию своего объекта отношений. Наглядный график, демонстрирующий большую разницу.

Десинхронизация



То, чему мы должны научиться



На графиках видно, что **достичь идеальной синхронизации невозможно**, всегда будут различия, **но прийти (приблизиться) к общей точке эффективного понимания локального вопроса – можно**.

Что же, идём дальше, вы не раз слышали термин «глубина отношений».

Так что это такое на самом деле? Давайте ответим.

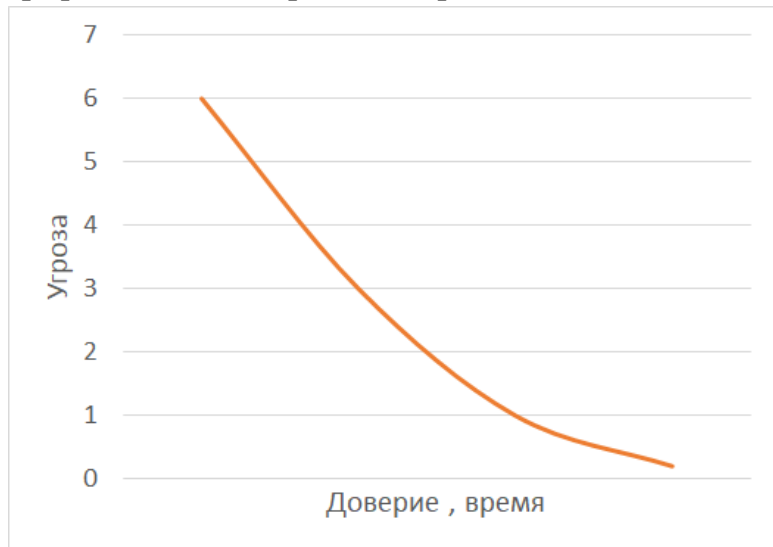
1.8. Глубина отношений

Из каждого угла слышно «глубина отношений», «они должны быть глубокими» и прочие высказывания. Будем открывать «завесу тайны».

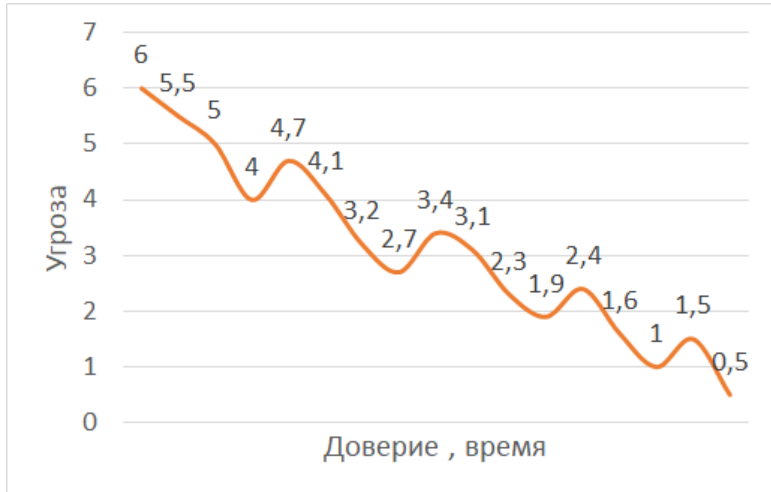
Все вы слышали слово «доверие» и примерно представляете это. Предлагаю сформулировать, что же это такое.

Доверие – это интеллектуальный объект отношений, формирующийся под воздействием мыслительного аппарата в результате взаимодействия в отношениях, являющийся всегда **динамичным**, показывающий **представляемую степень социальной и физической безопасности** для субъекта отношений в отношении другого субъекта. Можно сказать, что доверие = допускаемая дистанция для объекта. Формируется доверие во взаимодействии = время + удачные ситуации + потребности + знания + социально-культурные установки + прочие факторы, способствующие росту доверия. Чем меньше вы создаёте какой бы то ни было угрозы для человека, тем на меньшую дистанцию вы можете приблизиться к нему, под дистанцией понимается доступ к приватным интеллектуальным объектам. Вопрос ресурсов будет рассмотрен позже, как вы можете заметить, доверие – один из важнейших ресурсов любых отношений, в любой форме. Рассмотрим принципиальные графики доверия.

График идеального роста доверия



Реальный график доверия



Безусловно, у каждых отношений график будет отличаться, но тренды выглядят примерно так.

Итак, что же такое «глубина в отношениях». Это есть не что иное, как схожесть интеллектуальных объектов, их можно назвать «совместно нажитыми», они так же, как и доверие, формируются со временем взаимодействия. К примеру, съездили вы вместе с девушкой за границу, у вас сформировался интеллектуальный объект, конечно, они отличаются друг от друга, но всё же гораздо более схожи, чем «не совместно нажитые». С коллегой провели приятно время, с партнёром по бизнесу сделали общий проект и так далее. Всё это есть совместно нажитые объекты, которую уменьшают

вашу разницу в объектах, а следовательно, и десинхронизацию, это первое. Второе – это, конечно, знания о своём объекте отношений, т. е. его отношение к тому или иному, взгляды, представления, потребности, цели, знание в области его знаний и т. д., иначе говоря, представления о его интеллектуальных объектах, которыми он оперирует под некоторыми потребностями. Этот процесс можно назвать **сопряжением**

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.