

**Александр Гавриленко
Катерина Морозова**

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ
о чем не расскажут психологи

Александр Гавриленко

**Взаимопонимание. О чем
не расскажут психологи**

«Издательские решения»

Гавриленко А.

Взаимопонимание. О чем не расскажут психологи /
А. Гавриленко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-984468-2

Как не стать неудачником и научиться лучше понимать себя и других? Почему не работают умные рекомендации по улучшению жизни? Почему многие советы по зарабатыванию денег вам не подходят? Почему богатых больше, чем счастливых? Как научиться управлять эмоциями, не читая про эмоциональный интеллект? Мы постарались собрать в систему много полезных знаний, используя которые, можно получить ответы на эти и многие другие вопросы.

ISBN 978-5-44-984468-2

© Гавриленко А.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Часть 1. Почему мы не понимаем друг друга	7
Часть 2. Интересы человека	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Взаимопонимание О чем не расскажут психологи

**Александр Гавриленко
Катерина Морозова**

© Александр Гавриленко, 2020

© Катерина Морозова, 2020

ISBN 978-5-4498-4468-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

В этой книге мы хотим внести некоторую ясность в проблему, которая касается каждого из нас. Речь идет о взаимопонимании. Даже очень успешные люди терпят в этом вопросе фиаско. Ни для кого не является секретом, что любое взаимодействие неизбежно сопровождается явными и скрытыми конфликтами. Мы много раз слышим и говорим друг другу «Пойми это!» и не получаем желаемой обратной связи. Статистика неумолимо твердит о том, что более 50% браков заканчиваются разводами. Аналогичную тенденцию отмечают и ученые – взаимопонимание между людьми они оценивают в пределах 32—45%. Под воздействием виртуальной реальности способность к взаимопониманию с родителями, детьми, начальниками и подчиненными, партнерами, друзьями и супругами снижается еще в большей степени.

Нам представляется, что понять друг друга можно лучше, если привести в систему знания, которые в том или ином виде есть у каждого из нас. Каждый из нас имеет определенное представление о личностных характеристиках людей, их интересах и социальном положении, личных потребностях и ресурсах. Но вряд ли кто-то связывает все свои знания в единую систему. Задача, которую мы поставили, заключается в системном построении имеющихся у каждого человека знаний и выявлении универсальных правил взаимопонимания, которые действуют как на уровне высокой власти, так и на уровне семейных, дружеских и любых других отношений. В силу своих возможностей мы старались понять: почему логическая аргументация редко воспринимается партнером? Почему люди не могут, а часто и не хотят понять друг друга? Существуют ли способы улучшения взаимопонимания? Мы учли особенности сегодняшнего восприятия информации читателями и старались минимизировать ее объем, концентрируя идеи и смыслы. Этим, в значительной степени, объясняется структура и содержание данной книги.

Какой бы хорошей не была система, ее усвоение требует работы над собой, преодоления связанных с этим трудностей, силы воли. Основная проблема возникает именно в желании предпринимать усилия для собственного развития. И эту проблему каждому придется решать самому в меру своих устремлений и понимания жизни. Подорожная для движения вперед выписана мудростью многих поколений людей.

Часть 1. Почему мы не понимаем друг друга

Тот, кто хочет лучше сделать свою работу, должен сначала привести в порядок инструмент. (Конфуций)

Вопрос взаимопонимания между людьми был актуальным во все времена. И подтверждением этому служит притча о диалоге философа и фольклорного персонажа мусульманского Востока Ходжи Насреддина:

В город Акиехир пришел философ и объявил: «Если есть у вас искусные учёные, давайте устроим состязание». Пригласили Ходжу. Выпили шербет, и, когда передохнули, философ торжественно очертил круг, потом, как бы требуя от Ходжи ответа, взглянул ему в лицо. Ходжа поднялся и, проведя как раз по середине круга черту, разделил таким образом круг на две части и тоже посмотрел на философа. Потом провёл еще черту, перпендикулярно к первой, и разделил круг на четыре равные части. Делая знак рукой, он три раза как бы тянул к себе, а одну часть как бы отталкивал в сторону философа и опять посмотрел на него. Философ знаком одобрил решение Ходжи, давая понять, что он знает эту задачу. Потом философ сложил руку в виде распустившегося тюльпана и несколько раз поднял пальцы кверху. А Ходжа сделал наоборот и, держа ладонь книзу, опустил пальцы; философ опять согласился. Наконец философ указал на себя и, изображая пальцами, как будто это ходит зверь по земле, провёл себе по животу, как будто оттуда что-то выходит. А Ходжа достал из кармана яйцо и, показав его, начал махать руками, изображая, что он летит. Философ одобрительно кивал. Он встал и, склонив почтительно перед Ходжой голову, поцеловал ему руку и поздравил государя и вельможей города, что среди них находится такое «чудо времени».

Когда все разошлись, падишах, приближенные и вельможи города отозвали философа в сторону и сказали ему: «Из ваших знаков мы ничего не поняли. Что вы говорили Ходже, и что он такое вам ответил, что вы признали это соответствующим истине?» Философ объяснил: «Между учёными греческими и учёными еврейскими существует разногласие о сотворении мира. Так как мнение мусульманских учёных об этом мне не известно, я очень хотел узнать истину. Я поэтому изобразил шаровидность земли. Ходжа мало того, что подтвердил это, – он еще линиями, проведёнными им, разделил землю на северное полушарие и на южное полушарие. Потом он провёл еще линию, перпендикулярно к первой, и три части потянул в свою сторону, а четвертую – ко мне, – он хотел сказать, что три части земного шара – вода, а одна четверть – суша: так он объяснил „семь климатов“ земли. Потом, чтобы обследовать тайны создания и творения, я поднял пальцы кверху, указывая на растения, деревья, источники, рудники. А Ходжа, наоборот, опустил пальцы книзу и тем, согласно последним изысканиям учёных, правильно объяснил мне, что все это – благодаря дождям, изливающимся с неба от действия солнечного света и прочих высших небесных тел, и что так рождаются и произрастают на земле творения. Тогда, показывая на себя, я говорил, что творения, возникающие на земле, размножаются путём дифференциации частей; при этом я, по-видимому, о значительной части одушевлённых предметов

выразился неясно. А Ходжа достал из кармана яйцо и, делая рукой движения, как будто он летит, намекнул на летающих тварей. Таким образом, кратко, но вразумительно он высказался о создании мира. Из этого я понял, что ваш учёный действительно гений, обладающий знанием наук небесных и земных, или, иными словами, наук осязаемых и реальных. И вы можете гордиться, вы, его земляки и соотечественники, таким учёным».

Проводив философа с почестями и подарками, все окружили Ходжу и стали расспрашивать также его. Ходжа сказал: «Ну что там говорить! Это человек голодный, как собака. Вы наговорили мне про него, что он – учёный, и только напрасно взволновали меня. Я пришёл; как вы видели, он очертил рукой круг и подумал: „Ах, вот если бы был поднос с пирожками!“ Я сперва разделил поднос надвое, по-братски; смотрю, а он и в ус не дует. Тогда я разделил на четыре части: три части взял себе, а одну часть дал ему. Бедняжка согласился и закивал головой, как бы говоря: „Мне и этого довольно“, – хотя, на самом деле, он хотел больше. Потом он сказал: „Вот если бы изготовили плов, мы бы покушали!“ А я прибавил: „Да, но нужно сверху посыпать сольцы, положить перцу, фисташек, изюму и так далее“. Так мы разрешили и этот вопрос. Потом он показал себе на живот, а рукой показал, что он пришёл издалека и давно уже не кушал ничего вкусного. А я сказал ему, что я еще более проголодался, чем он: от пустоты в желудке я так потерял в весе, что могу летать, как пёрышко. Встал я утром, и жена всего-то и дала мне яичко. А тут вы пришли за мной, и я не успел съесть даже яйцо и положил его про запас в карман. Вот и все».

В жизни все получается, как в притче. Нам кажется, что мы понимаем друга, говоря каждый о своем. Но это продолжается ровно до тех пор, пока мы не соприкасаемся в совместной жизни и делах. Именно в этот момент и проявляются все проблемные вопросы взаимопонимания.

Для иллюстрации мы выбрали несколько реальных ситуаций из семейной жизни Ольги и Владимира.

Задача 1. *Оля утром слабо реагирует на происходящее вокруг. Но Вова кажется, что ее хмурый взгляд выражает негативное отношение к тому, о чем сейчас он ей говорит. Вопрос: сколько часов спала Оля и как она себя чувствует?*

Задача 2. *Вова признался Оле в любви. Она поняла это как обещание сделать ее счастливой. Вопрос: сколько лет потребуются Оле, чтобы разочароваться?*

Задача 3. *Дважды в неделю Вова перед сном выпивает половину бокала сухого вина. Оле это не нравится. Она считает, что это может привести к пьянству, и поэтому каждый раз делает ему замечание. Вова думает, что жена старается его подчинить, и в знак протеста пьет еще больше. Вопрос: сколько дней в неделю будет пить Вова, чтобы отстоять свое мужское достоинство?*

Задача 4. *Вова с Олей разговаривают. Оля отвернулась посмотреть в окно. Вова решил, что жена показывает своим видом негативное отношение к тому, что он говорит. Почувствовав «несправедливость», Вова продолжает разговор сухим тоном, подчеркивая свое отношение. Оля, не понимая подоплеку, решает, что муж предъявляет ей непонятную претензию и, в свою очередь, резко ему отвечает. Вопрос: сколько часов холодной войны им потребуются, чтобы достичь мира?*

Случаев непонимания накопилось так много, что Вова и Оля обратились за помощью к психологу. Вот что ответил им психолог.

Как **научиться понимать** друг друга? Вам лично **придётся понять** для начала, что каждый человек уникален, у него свой, внутренний мир, свои взгляды на жизнь, людей, обусловленные во многом воспитанием, своя картина мира и своё **понимание**, как нужно действовать, как относиться к людям и к Вам, в частности. Вы наверно **уже поняли**, что всегда в проблемах пары равная ответственность и роль лежит на обоих партнёрах, нет однозначно правых и виноватых. Вы хотите выстроить гармоничные отношения с человеком, тогда **осознайте**, что он просто такой, какой есть и другим не станет, **поймите и примите** этот факт. **Научитесь принимать** Вашего любимого человека полностью, не пытаясь поменять его внутренний мир под свои ожидания. **Научитесь понимать и принимать** всё полностью так же и в себе, любить и уважать себя без условий, тогда Вам будет легче так же относиться и к любимому.

Поймите, для того, чтоб стать близким с кем-то по-настоящему, надо научиться быть в гармонии с собой. Вы очень мало информации о ситуации в Вашей паре изложили, поэтому общие рекомендации относительно нахождения общего языка с партнёром таковы: **важно понять**, что же происходит в ваших отношениях, где «острые углы» и каким способом их можно сгладить. Если между вами настоящие чувства, вы друг друга любите и планируете совместное будущее – учитесь с самого начала находить компромисс, дальше будет сложнее, потому что выработаются устойчивые модели взаимодействия, которые нужно будет перестраивать. В таких вещах, которые Вам категорически не нравятся, где Вы считаете что-то для себя неприемлемым, стоит договориться с партнером, донести до него свою точку зрения так, **чтобы он понял**, что это не просто Ваш каприз, а мучительно для Вас терпеть происходящее. Не ждите никогда, что кто-то сделает Ваши отношения и Вашу жизнь счастливой, стройте её сами, добавив желаемых событий, эмоций, радостных впечатлений, слов, поступков, праздников, встреч, драйва и позитива. Но и не тратьте никогда своё время на тех, кто Вами не дорожит. Сохраняйте свою целостность, не растворяйтесь никогда в человеке и отношениях.

Поймите, ощущение счастья не зависит от присутствия/отсутствия одного человека, его мнения, поведения. Возможно, Вам не хватает от мужчины выражения любви, тогда для того, **чтобы он понял**, насколько Вы на самом деле ценны и начал уважать, станьте сами для себя главной ценностью, объектом приложения усилий. Не спешите обвинять – успеется. Не обманывайтесь, будто вам **все понятно**. Мы много додумываем. А потом, уверенные, будто все **поняли**, реагируем на свой самообман. Важно понимать, что в конфликте человек выражает не какую-то истину, а свои эмоции. Поэтому в пылу эмоций нет смысла спешить с выводами и принимать серьезные решения. Когда эмоции стихают, ситуация меняется кардинально. Можно верить до упора, что конфликтное выяснение отношений приведет к каким-то верным выводам, и до партнера все-таки дойдет наше «правильное» **понимание** ситуации. Не рассчитывайте на это, а тем более на раскаяние «виновного» – в конфликте каждый понимает только свою обиду и защищает себя. По факту, самый ценный вывод, извлекаемый из подобного конфликта – это его совершенная бесполезность. Но люди редко способны **понять** причины своего состояния, а тем более открыто говорить о них.

Уточняйте свои чувства и мотивы партнера: «Правильно ли я понимаю то, что ты выражаешь своими словами, взглядом или поступком?».

Все, что говорил психолог, нам представляется верным. Вроде и возразить трудно. Но что он нам объяснил? Основная мысль – необходимо научиться пониманию! Но как этого достичь? Ответа мы не получили, несмотря на то что слово «понимание» в коротком тексте повторяется 17 раз!!!

Для того, чтобы прояснить сущность понимания, мы обратились к современным научным теориям. Классическая теория выбора предполагает, что люди в основном рациональны и, как правило, мыслят здраво. То есть на основе имеющейся информации мы всегда можем рассчитать сравнительную эффективность принимаемых решений. Но насколько мы способны понять себя, а тем более других, когда мы разгневаны, голодны, испуганы или находимся в состоянии сексуального возбуждения? Практически каждому известна ситуация, когда негативные эмоции превращают нас в людей, которых мы не хотели бы знать. Такие состояния «забирают» здравый смысл и изменяют наши решения. Примеров этому достаточно. Так в 2015 г. на Евроиграх два борца были удалены с ковра за драку. Инцидент произошел во время полуфинального поединка по вольной борьбе в категории до 57 кг. В начале второго периода проигрывающий спортсмен дал пощечину выигрывающему. Завязалась драка. Оба спортсмена отстранены от соревнований. Понятно, что тот спортсмен, который выигрывал, поддался негативным эмоциям, и его рациональность (здравый смысл) закончилась на немедленной ответной реакции.

Пытаясь объяснить нерациональность человека, ученые ввели в обиход понятие «когнитивных искажений», под которыми понимаются систематические ошибки мышления, обусловленные особенностями строения мозга и отсутствием жизненных знаний¹. Когнитивными искажениями, в частности, считаются:

Иллюзия полноты информации. Люди заполняют отсутствие информации известными признаками из собственных стереотипов и прошлого опыта. И никогда точно не знают, какие части картины на самом деле были, а какие были достроены.

Иллюзия понимания. Люди переоценивают способность других понимать их и свою способность понимать других. Они думают, что знают, о чём думают другие, а также думают, что другие могут понять их. Это попытка смоделировать чужое сознание, основываясь на модели собственного.

Иллюзия контроля – тенденция верить, что можно контролировать или, по крайней мере, влиять на результаты событий, в которых наше влияние минимально. Подобное восприятие связано скорее с желаниями, чем с реальным положением вещей.

Иллюзия защиты от риска. Когда люди смотрят на проблемы, с которыми сталкиваются другие, они думают, что с ними это не может случиться.

Эффект Даннинга-Крюгера. Люди, имеющие низкий уровень знаний неспособны осознавать свои ошибки.

Эффект Форера-Барнума – тенденция высоко оценивать точность общих описаний своей личности, которые можно применить к большому числу людей. Например, гороскопы.

Эффект ореола состоит в том, что люди переносят позитивные и негативные впечатления о человеке на все стороны его личности (например, стереотип физической привлекательности).

Иллюзия постоянства – интерпретация прошлых ситуаций с точки зрения сегодняшнего понимания.

¹ Kahneman D. and Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 1979, vol. 47 no 2, pp. 263—292.

Эффект фрейминга. Разные способы подачи одной и той же информации часто вызывают разное восприятие. Например, утверждение «Выживаемость в течение месяца после операции составляет 90%» успокаивает больше, чем эквивалентное утверждение «Смертность в течение месяца после операции составляет 10%». Эквивалентность формулировок очевидна, но человек лучше воспринимает первую.

Когнитивные искажения являются серьезным препятствием для взаимопонимания людей. Дело в том, что нейронные реакции в биологических системах изначально непредсказуемы логическим путем, так как они зависят не только от электрических, но и от сложных химических процессов². Поэтому даже в ответ на одинаковые раздражители нельзя быть уверенными в возникновении одной и той же реакции. Законы, отражающие процессы перехода от нейрофизиологических структур к сознанию, остаются невыясненными³. Тем не менее ученые установили три уровня, на которых происходит непонимание:

- уровень, связанный с практикой и опытом (Skill-based Level);
- уровень, базирующийся на правилах и протекании реакций (Rule-based Level);
- уровень, основанный на знаниях (Knowledge-based Level).⁴

Конечно, с биологическим уровнем протекания реакций справиться еще трудно, но другие уровни доступны для познания и сознательного управления нерациональным поведением. По моему мнению, научиться расшифровывать получаемую от партнера информацию без потери заложенного в нее смысла вполне реально. Изучив поведение многих людей и научную литературу, мы выявили факторы, которые препятствуют взаимопониманию.

Во-первых, это отсутствие личного интереса к партнеру, игнорирование его интересов и потребностей, наличие собственных ожиданий от взаимодействия;

Во-вторых, несопоставимость моральных качеств. Причем речь идет не о высокой и низкой морали, а исключительно о сопоставимости миропонимания в принятии решений, оценке ситуаций и поступков;

В-третьих, различные критерии оценки ситуаций. Это случай, когда одна и та же ситуация оценивается людьми с разной точки зрения. Например, один оценивает ситуацию с позиций здоровья, другой с точки зрения отрицательных эмоций, получения или потери денег, репутации, времени;

В-четвертых, отсутствие доверия к партнеру;

В-пятых, это незнание особенностей собственного мышления и мышления партнера, к которым можно отнести абстрактное или конкретное мышление, нервные реакции, скорость мышления, степень консервативности. Непонимание может возникать при ложных ожиданиях и неспособности предсказать поведение других людей. Например, для того чтобы мнение человека подверглось корректировке, одному требуется от 2 до 5 новых свидетельств одной и той же направленности, а другому – от 10 до 20.

Резюме

Взаимопонимание между людьми является основным вопросом при их взаимодействии. Если не происходит серьезных конфликтов, то это еще не значит, что люди понимают друг друга. Для улучшения взаимопонимания оцените свои знания по каждому из отмеченных нами факторов и систематизируйте их. Наличие системных знаний и дальнейшее их пополнение позволит с меньшими затратами ресурсов решать жизненные вопросы. Так, родители имеют

² Анохин К. Нейронаука за спиной искусственного интеллекта: почему наш разум не может быть выгружен на внешние носители? <http://rideo.tv/video/96523/>

³ Edelman G. and Tononi A. Universe of Consciousness: How Matter becomes Imagination. NY: Basic Books, 2001

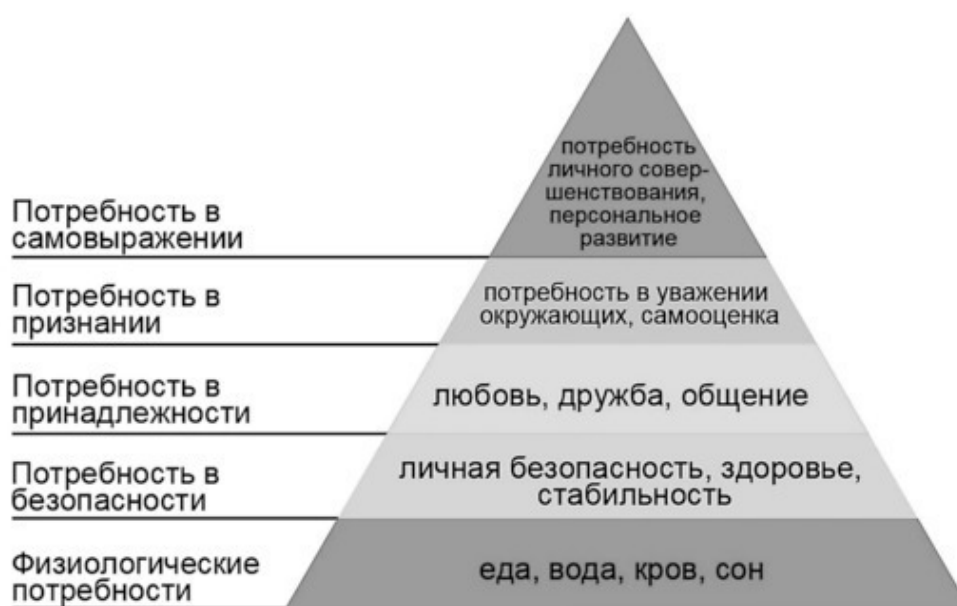
⁴ Reason J. Human Error. New York: Cambridge University Press, 1990

материальное влияние на детей, но в конфликтах довольно часто они проигрывают, поскольку у детей значительно меньше моральных ограничений. Наличие системных знаний позволит заменить негативные эмоции сторон на положительные.

Часть 2. Интересы человека

Есть человек. У него есть интересы. А тут появляетесь вы и хотите, чтобы он что-то для вас сделал. Бог с вами! Вы серьезно? (Дж. Карлин)

Чтобы разобраться в интересах человека необходимо знать, как формируются его потребности. Фундаментальной теорией в этом вопросе является иерархия потребностей по Абрахаму Маслоу. Основная идея состоит в том, что наши потребности варьируются от самых простых, необходимых для нашего выживания, до более высоких целей, таких как потребность в самовыражении. Иерархия часто представляется в виде пирамиды.



К низшим и самым неотложным относятся физиологические потребности и потребность в безопасности. К более высоким фундаментальным потребностям относятся социальные потребности и потребность в уважении и признании. К высшей потребности относится потребность в самореализации. Чем выше место потребности в иерархии потребностей, тем менее насущна она для выживания. Тем не менее, жизнь на более высоких мотивационных уровнях означает большую биологическую эффективность. Удовлетворение потребности в безопасности в лучшем случае может принести чувство облегчения и расслабленности, но не может подарить человеку мгновений экстаза, высших переживаний, исступленного счастья, восторга, как не может вызвать чувства умиротворенности, гордости и тому подобных чувств. Зачастую ради принципов и убеждений человек согласен вести аскетическую жизнь, он отказывается от богатства и престижа во имя возможности реализовать себя на избранном поприще. Человек, познавший, что такое самоуважение, как правило, ставит его выше сытого желудка и чувства безопасности. Но большинству людей по сравнению с пищей и безопасностью уважение кажется просто излишеством.

Потребности лежат в основе возникновения интересов, а интересы человека в значительной степени обусловлены получаемым удовольствием.

Первый тип удовольствия составляет чувство, сопровождающее избавление от болезненного напряжения. Голод, жажда, потребность

в сексуальном удовлетворении, сне и физическом движении имеет своим источником органические химические процессы. Объективная физиологическая потребность в удовлетворении этих нужд ощущается субъективно как желание, и, если какое-то время они остаются неудовлетворенными, человек чувствует болезненное напряжение. Когда напряжение спадает, освобождение от него воспринимается как удовольствие. Значение этого типа удовольствия несомненно. Несомненно и то, что в жизни многих людей оно составляет едва ли не единственную форму удовольствия, какое им удалось испытать.

Следующий вид удовольствия имеет своим источником психическое напряжение. Человеку может казаться, что некое желание вызвано телесными нуждами, в то время как в действительности оно обусловлено иррациональными психическими потребностями. Человек может испытывать сильный голод, вызванный не нормальной физиологической потребностью организма, а психической потребностью заглушить тревогу или депрессию (хотя этим потребностям могут сопутствовать неправильные физико-химические процессы). Все прочие иррациональные желания, такие, как жажда славы, власти, подчинения или зависть и ревность, не принимающие форму телесных потребностей, также коренятся в складе характера человека и порождены каким-нибудь искажением или деформацией личности. Удовольствие, испытываемое от удовлетворения этих страстей, также порождено избавлением от психического напряжения, как и в случае невротических физических желаний. Иррациональные желания ненасытимы. Они вызваны внутренней неудовлетворенностью человека.⁵

Следует учитывать, что человек склонен слишком быстро привыкать к хорошему, воспринимать его как нечто само собой разумеющееся, недооценивать его или даже пренебрежительно относиться к нему. В таких случаях лишь депривация потребности может помочь человеку по достоинству оценить эти блага. Депривация высших потребностей не вызывает таких отчаянных реакций самозащиты, как депривация низших потребностей. Поэтому, моральное воздействие имеет довольно ограниченное воздействие и применять его нужно в комплексе с другими способами.

Знание теории удовлетворения потребностей делает понятным многое в поведении людей. Так, в The Proceedings of the National Academy of Sciences была опубликована работа, демонстрирующая влияние истощения на формирование суждений⁶. Участниками, сами того не подозревая, стали восемь израильских судей, принимающих решения об условно досрочном освобождении. Они целыми днями рассматривают такие заявления. Дела представляют в случайном порядке, и судьи уделяют на каждое в среднем около 6 минут. По умолчанию принимаются решения об отказе, решения об освобождении выносятся лишь в 35% случаев. Время принятия каждого решения протоколируется; заносятся в протокол заседания и все три перерыва на еду – утренний, обеденный и послеобеденный. Авторы исследования построили график доли одобренных заявлений относительно времени предыдущего перерыва на еду. После каждого приема пищи эта доля возрастает до 65%. В течение примерно двух часов до следующего приема пищи одобрение заявлений падает, снижаясь почти до нуля непосредственно перед очередным перерывом. Разумеется, авторы не ожидали подобного результата и тщательно проверили множество других объяснений, однако наилучшая возможная оценка

⁵ Фромм Э. Человек для себя. Исследование психологических проблем этики. Мн.: «Коллегиум», 1992

⁶ Danziger Sh., Levav J. and Avnaim-Pesso L. Extraneous factors in judicial decisions, PNAS April 26, 2011.

данных не радует: усталые и голодные судьи склоняются к более быстрому решению и поэтому отказывают в условно досрочном освобождении.

Как понять интересы других людей? Как это ни покажется странным, но обычно люди открыто говорят партнеру о своих потребностях или ясно дают понять о них. Однако, из-за недостатка знаний и неразвитости мышления партнеры часто не только не учитывают эти пожелания, но и напрямую противоречат им в борьбе за реализацию собственных потребностей. Бывает, супруги прожили вместе много лет, а посмотреть глазами партнера на жизненные ситуации не в состоянии. Причем каждый считает, что понять его должна исключительно другая сторона. Но если другая сторона не думает об этом, тогда следует начать с себя и понять одно важное правило: «Поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой». Это правило в различных интерпретациях формулировали философы, размышляя о человеческих взаимоотношениях. Заратустра внушал его в Персии двадцать пять столетий назад. Примерно век спустя его проповедовал в Китае Конфуций. Лао-цзы, основатель даосизма, завещал его своим последователям в долине Хань. За тысячу лет до Рождества Христова этому правилу учили священные книги индуизма. И за пятьсот лет до этого события Будда проповедовал его на берегах священного Ганга. Иисус провозгласил ее среди каменистых холмов Иудеи девятнадцать столетий назад.

Отношения – это форма взаимного удовлетворения потребностей партнеров на регулярной основе. «Но я думаю иначе!» – «И поэтому ваша жизнь не работает!»

Для взаимопонимания всего-то нужно сопоставить потребности, которые каждый удовлетворяет во взаимоотношениях. Следует ответить на 4 вопроса: что я хочу от отношений? что партнер может мне дать? что партнер хочет от отношений? что я могу ему дать?



В силу важности повторим правило взаимоотношений в несколько иной интерпретации: **во взаимоотношениях мы всегда обмениваемся удовлетворением своих потребностей.**

Довольно часто мы говорим, что для успешного взаимодействия интересы людей должны совпадать. В реальности они должны не совпадать, а максимально удовлетворяться друг другом. Как правило, человек, чьи интересы удовлетворяется не полностью, ищет их удовлетворения на стороне. Анализ показывает, что в основном людей интересует удовлетворение базовых

потребностей, а, значит, приоритет отдается деньгам, как средству удовлетворения материальных и физиологических потребностей. Однако, многие не учитывают потребность партнеров в положительных эмоциях, которые возникают в ответ на признание ценности человека, который находится рядом. В случае неудовлетворения ожиданий от взаимодействия стороны могут прибегать к манипулятивным воздействиям, которые, чаще всего проявляются в виде обмана или мошенничества. При этом многие считают, что имеют на это моральное право.

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.