

Патрик Кинг

Читайте людей как книгу

Как анализировать,
понимать и предсказывать
эмоции, мысли, намерения
и поведение людей



Патрик Кинг

**Читайте людей как книгу. Как
анализировать, понимать и
предсказывать эмоции, мысли,
намерения и поведение людей**

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65800953

*Читайте людей как книгу. Как анализировать, понимать и
предсказывать эмоции, мысли, намерения и поведение людей: Библос;*

М.; 2022

ISBN 978-5-905641-82-4

Аннотация

В этой книге Патрика Кинга, автора мировых бестселлеров в области навыков социальной коммуникации, рассмотрены способы, с помощью которых можно развить умение «читать» и анализировать людей, их характер, поведение, мотивацию, невысказанные намерения. Этот навык бесценен в социуме. Задача автора – научить вас получать качественную, полезную, объективную информацию о людях во время первой же встречи, чтобы вы могли выстроить модель их мыслей, ощущений и действий в контексте ситуации. Читая эту книгу, вы узнаете, как определить, что вас обманывают или пытаются

вами манипулировать, как выносить суждения о личностных характеристиках и ценностях людей, наблюдая за их речью, выражениями лиц, языком тела, и даже одеждой. Кроме того, знание, как «читать» людей, усилит вашу способность к состраданию, поможет стать лучшими родителями или партнерами в романтических отношениях. И дополнительный эффект – вы станете лучше разбираться в себе!

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	6
Почему вы, вероятнее всего, делаете это неправильно	13
Проблема объективности	19
Основные положения	24
Глава 1. Мотивация как средство прогнозирования поведения	26
Мотивация как отражение Тени	28
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Патрик Кинг

**Читайте людей как книгу.
Как анализировать,
понимать и предсказывать
эмоции, мысли, намерения
и поведение людей**

By Patrick King

Social Interaction and Conversation

Coach at

www.PatrickKingConsulting.com

© 2020 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2021.

© Ольга Поборцева, перевод.

© ООО «Библос», 2022.

Введение

Вам приходилось встречать кого-то с прирожденным талантом постижения смысла действий окружающих его людей? Такой человек будто одарен инстинктивным пониманием того, как устроены другие люди и почему они ведут себя так, а не иначе, – вплоть до умения предсказывать подчас, что другие скажут или почувствуют.

Такой человек знает, как нужно говорить, чтобы его по-настоящему слушали, и моментально улавливает, когда ему лгут или пытаются им манипулировать. Порой он способен проникать в чужие эмоции и понимать, что движет этими людьми, причем понимать так глубоко, как они сами себя не всегда понимают.

Это может казаться какой-то сверхъестественной способностью. Как же они это делают?

Однако – никакой мистики, все дело в том, что это просто навык, подобный любому другому, который можно изучить и освоить. Кто-то, возможно, назовет его социальным интеллектом или – попросту – социальной осведомленностью, другие сочтут этот навык более похожим на методы диагностики, которыми пользуются клинический психолог или психиатр, беседуя с новым пациентом. С другой стороны, вы можете рассматривать данный навык как нечто, приходящее с опытом к маститому агенту ФБР, частному детективу или

офицеру полиции.

В этой книге мы тщательно рассмотрим все те способы, с помощью которых можно развить эти умения в себе, не нуждаясь в научной степени по психологии или опыте работы дознавателя ЦРУ.

Умение «читать» и анализировать людей, несомненно, ценное свойство. Мы постоянно встречаемся и взаимодействуем с другими людьми и должны с ними сотрудничать, если хотим вести успешную и гармоничную жизнь. Зная, как быстро и точно подвергнуть анализу чей-то характер, поведение и невысказанные намерения, мы сможем эффективнее общаться и – называя вещи своими именами – получать то, чего хотим.

Мы сможем корректировать способ общения, чтобы сто-процентно завоевывать внимание целевой аудитории; сможем определять, когда нас обманывают или пытаются на нас воздействовать. Еще мы сможем намного легче понимать даже тех, кто сильно от нас отличается и ориентируется на совершенно иные ценности. Каждый раз, когда вы стараетесь узнать получше человека, которого только что встретили, изучая его посты в соцсетях, или проводя собеседование с новым кандидатом, или пытаясь понять, правду ли говорит вам автомеханик о состоянии вашей машины, умение хорошо «считывать» людей становится бесценным навыком.

Вообще-то, если вдуматься, это чистое безумие: каждый человек, с которым вы когда-либо встречались, это настоя-

щая загадка. Как на самом деле можно знать, что творится у него в голове? Что он думает, чувствует, планирует? Как в действительности можно понять, что означает его поведение, почему его мотивация именно такая, а не иная, и даже как эти люди рассматривают и понимают нас самих?

Мир других людей для нас подобен черному ящику. Все, на чем мы можем строить свои суждения, это вещи вне черного ящика – слова, которые они произносят, выражение лица и язык тела, физическая внешность, тон и тембр голоса и так далее.

Прежде чем двигаться дальше, стоит признать сей неопровержимый факт: человеческие существа – это сложные, живые, изменчивые организмы, внутренний опыт которых глубоко сокрыт. Хотя кто-то может заявлять обратное, никто на самом деле не способен достоверно утверждать, что целиком и полностью знает другого человека.

Так-то оно так... и все же мы, безусловно, можем поднапореть в том, чтобы лучше «считывать» наблюдаемые нами признаки. По Теории сознания, в структуру сознания входят познавательные процессы, такие как ощущение, восприятие, мышление, воображение. Теория объясняет факты, а объяснения помогают понять, что происходит в реальном мире. Поэтому мы используем их и для описания способности к пониманию когнитивных и эмоциональных реалий других людей. Это желание (вполне человеческое) выстроить модель мыслей, ощущений и действий другой персоны. И, как

и всякая модель, это упрощение той глубины и сложности, каковые присущи реальному человеку, который находится перед нами. Как всякая модель, она имеет ограничения и не всегда правильно объясняет реальность.

Наша с вами цель, когда мы обучаемся «тонкой настройке» для анализа людей, – это добиться умения делать обоснованные допущения.

На самом деле мы учимся собирать как можно больше высококачественной информации о людях и толково ее анализировать. Если удастся включить эти небольшие фрагменты данных в надежную и точную модель человеческой натуры (или несколько моделей), мы сумеем глубже понять конкретного человека. Точно так же, как инженер берет сложную машину и делает логическое заключение о ее работе и предусмотренных функциях, мы научимся, глядя на человеческие существа, подвергать их анализу, чтобы лучше понимать всяческие «что», «почему» и «как» относительно их поведения.

В последующих главах мы рассмотрим множество разнообразных моделей – не конкурирующие между собой теории, а скорее способы смотреть на людей под разными углами зрения. Применяя их все вместе, мы приобретем обновленное понимание окружающих.

А вот что делать с этим пониманием, зависит целиком от нас. Можно с его помощью выработать более глубокое и сострадательное отношение к тем, кто нас заботит. Можно

применять полученное знание на рабочем месте или вообще везде, где нужно кооперироваться и сотрудничать с широким кругом самых разнообразных личностей. Можно попытаться стать лучшими родителями или партнерами в романтических отношениях. Можно талантливо вести светскую беседу, выявлять лгунов либо тех, кто преследует скрытую цель, или эффективно добиваться согласия с людьми при конфликтах.

Именно в момент самой первой встречи с новым человеком нам особенно нужны отточенные навыки восприятия и анализа. Даже индивиды, практически лишенные эмоциональной и социальной чуткости, могут кое-что узнать о других людях, если достаточно долго будут с ними общаться. Но в фокусе этой книги находятся, прежде всего, те умения, которые позволят вам получать по-настоящему полезную информацию о «чужаках», и лучше всего – после первой же беседы.

Мы поглубже разберемся в искусстве принимать неожиданные, но действительно точные решения, узнаем, как выносить суждения о личностных характеристиках и ценностях людей исходя из их речи, поведения и даже личных вещей, как читать язык тела и даже как распознавать ложь, с которой сталкиваемся. Еще одно замечание, прежде чем мы углубимся в тему: наука анализировать и «считывать» людей предполагает изучение гораздо, гораздо большего, чем просто интуитивных «чувствований» или связанных с ними

непроизвольных эмоциональных реакций. Хотя инстинкт и ощущение «нутром чую» способны сыграть свою роль, здесь мы сосредоточимся на методах и моделях, которые обеспечивают весомые теоретические результаты и выходят за рамки простых ошибок мышления или предубеждений. Как бы то ни было, мы действительно хотим, чтобы наш анализ был точным – иначе какая от него польза!

Анализируя других людей, мы применяем методический, логический подход.

Каковы истоки или причины того, что находится перед вами, то есть что собой представляет исторически зафиксированный элемент?

Каковы психологические, социальные и физиологические механизмы, поддерживающие поведение, которое вы наблюдаете?

Каков исход или эффект этого наблюдаемого феномена? Иными словами, как то, что вы видите, отражается на остальной части вашего окружения?

Как наблюдаемое вами явление активируется конкретными событиями, поведением других людей или даже вашей собственной реакцией?

В последующих главах мы рассмотрим грамотные способы структурирования рационального, основанного на данных, анализа сложных и удивительных людей, встречающихся на вашем пути. Возможно, вы впервые оцените этот анализ, являющийся истоком столь многих прочих полезных

навыков. Например, знание того, как «считывать» людей, усилит вашу способность к состраданию, укрепит навыки коммуникации, улучшит способность вести переговоры, поможет устанавливать личные границы и даст неожиданный дополнительный эффект: вы станете лучше разбираться в себе.

Почему вы, вероятнее всего, делаете это неправильно

Многие полагают, что они хорошо ладят с людьми. Очень легко взять и безапелляционно заявить, что вы понимаете мотивацию другой личности, при этом даже не удосужившись проверить, а правы ли вы. К сожалению, более вероятным объяснением здесь является предвзятость восприятия – то есть вы помните все те случаи, когда ваши оценки были правильными, и игнорируете или принижаете значение случаев, когда вы явно все поняли неверно. Или же вы просто никогда не задаете себе первым делом вопрос: а правы ли вы? Сколько раз вам приходилось слышать: «Я всегда считал, что Джонсон такой-то и такой-то, но когда я с ним познакомился, то понял, что полностью ошибался насчет него!»

Дело в том, что люди зачастую не настолько точны в своих суждениях о характере, чем принято считать. Если вы читаете эту книгу, то, возможно, уже знаете, что существует некоторое количество вещей, которым вы, вероятно, сумеете научиться. Никогда не помешает начать новое дело с чистого листа. Ведь ничто так не вредит изучению действительно эффективных методик, чем убеждение, что вы уже все знаете и учиться вам нечему!

Итак, если об этом не забывать, что же мешает добиваться блистательных успехов в «считывании» людей?

Во-первых, главное, о чем нужно помнить, – это эффект контекста. Возможно, вы видели в интернете статью «5 говорящих признаков того, что вам лгут» и решили проверить, сможете ли выявить эти признаки в реальной жизни. Дилемма здесь очевидна: человек смотрит вверх и влево потому, что лжет, или просто его внимание привлекло что-то на крыше?

Точно так же человек, делающий при разговоре курьезную «оговорку по Фрейду», неожиданно раскрывает вам о себе некий пикантный секрет – или он не выпался и просто ошибся? Контекст имеет значение!

Аналогичным образом нельзя на основании единственного утверждения, выражения лица, поступка или момента проявления эмоции утверждать что-то определенное о человеке в целом. Разве вы сегодня уже не совершили что-то, что, взятое в отдельности, может привести к каким-либо совершенно бессмысленным заключениям о вашем характере? Для анализа требуются данные, а не единственный факт, и анализировать можно только тогда, когда мы способны видеть более устойчивые тенденции.

Эти устойчивые тенденции также следует помещать в культурный контекст, связанный с человеком, которого вы подвергаете анализу. Некоторые признаки универсальны, в то время как другие могут меняться. Например, привычка разговаривать, держа руки в карманах, прослеживается во многих культурах. С другой стороны, взгляд прямо в глаза

может быть воспринят неоднозначно. В Америке такое в целом поощряется, потому что считается признаком честности и воспитанности. А вот в такой стране, как Япония, смотреть прямо в глаза не допускается – это невежливо. Точно так же целый ряд сигналов может в вашей культуре значить одно и совершенно другое – в какой-то другой. Возможно, будет непросто сразу запомнить все различные интерпретационные модели, но все образуется естественным путем, когда вы начнете практиковаться в этом искусстве.

Если в ходе одной короткой беседы человек пять раз сделал одну и ту же необычную вещь, возможно, на это стоит обратить внимание. Если кто-то просто заявляет: «Я знаю эту женщину. Она интроверт. Я однажды видел, как она читает книгу», вряд ли вы назовете его гуру человеческих душ! Так что стоит запомнить еще один важный принцип: в нашем анализе мы выискиваем паттерны.

Еще одна причина, по которой толковые люди могут прийти к не слишком толковым выводам о других, это неспособность устанавливать исходную позицию. Человек, стоящий перед вами, возможно, все время смотрит вам в глаза, часто улыбается, осыпает вас комплиментами, кивает, даже время от времени трогает вас за руку. Вы делаете вывод, что по-настоящему ему нравиться, и пребываете в этом заблуждении, пока не осознаете, что он так ведет себя со всеми встречными. На самом деле он не выказывает к вам никакого повышенного интереса, так что все ваши наблюдения вовсе

не приводят туда, куда должны бы.

Наконец, нужно кое-что учитывать, занимаясь изучением других представителей рода человеческого, и это зачастую превращается в самое настоящее «слепое пятно»: я имею в виду вас самих. Вы можете решить, что некто пытается вас обмануть, но при этом совершенно упускаете из виду собственную натуру, склонную к паранойе и перестраховке, как и тот факт, что вам недавно солгали, и вы еще не преодолели последствия этого досадного случая.

По иронии, этот последний пункт может стать истинным ключом к «замкам» других людей – следует убедиться, что мы хотя бы минимально разбираемся в себе, прежде чем обращать вовне свой аналитический взор. Если вы не осознаете, что, возможно, проецируете собственные потребности, страхи, установки и предубеждения на других, то ваши наблюдения и выводы о последних немногого стоят. На самом деле вы, возможно, просто обнаружили обходной путь к узнаванию себя вместе с когнитивным и эмоциональным багажом, который сами и привносите в ситуацию.

Давайте рассмотрим некоторые из этих принципов в действии.

Скажем, вы проводите собеседование с женщиной-кандидатом, которую планирует взять на работу ваша компания. У вас совсем немного времени, чтобы определить, впишется ли она в команду. Вы замечаете, что дама говорит очень быстро и временами запинаясь. Сидит она буквально

но на краешке кресла, крепко сжав руки. Может, она слишком нервная и неуверенная особа? Вы откладываете принятие решения, понимая, что на собеседованиях нервничают все (то есть вы уважаете значение контекста).

Вы замечаете, что женщина не раз упоминает о том, что ее прежний работодатель был очень требователен к соблюдению дедлайнов, а она предпочитает работать независимо и сама управлять своим временем. Вы спрашиваете себя, не означает ли это, что она плохо воспринимает указания руководства? Или же она на самом деле принадлежит к типу независимых и проактивных людей? Исходной позиции у вас не имеется, поэтому вы расспрашиваете ее о периоде обучения в университете и о том, что она там изучала. Она рассказывает об исследовательских проектах, которые осуществляла самостоятельно, и о том, как тесно сотрудничала со своим старым наставником. Это говорит вам о том, что она способна работать под руководством... если проект ей действительно интересен.

Если бы вы сделали упор только на ее нервозность, возможно, это не привело бы к обоюдной цели. Многие рекрутеры скажут вам, что плохие высказывания о бывших работодателях – это, бесспорно,стораживающий признак, но в ходе собеседования вы ищете паттерны, а не единичные события. Вы можете даже посчитать, что она ведет себя нервозно, поскольку вы ее нервируете. Может, вам известно, что, будучи физически доминирующей личностью (высокий

рост, глубокий голос и серьезное выражение лица), вы видите перед собой не эту конкретную женщину, а просто женщину, явившуюся в вашу компанию.

Запомнив несколько простых принципов, мы сможем добиться того, чтобы наш анализ был всегда контекстуальным, хорошо продуманным и трехмерным. Речь идет о превращении находящейся перед нами информации в гармоничную рабочую теорию, а не о том, чтобы выявить несколько стереотипов поведения и сделать на их основе простые выводы.

Проблема объективности

«Твой кузен был очень расстроен, когда ты вчера вечером рассказал тот политический анекдот». —

«Расстроен? Нет, он не расстроился, ему было смешно. Я же помню!» — «Совсем нет! Он нахмурился! Я подумал, что он разозлился на тебя...»

Вам никогда не приходилось участвовать в разговоре группы людей на каком-либо мероприятии, после которого вы вдруг обнаруживали, что у разных участников беседы составилось абсолютно разное мнение о том, что там происходило?

Порой люди вообще не могут прийти к согласию насчет того, например, флиртовал ли один из участников, было ли другому неудобно, не был ли третий обижен, а четвертый ощущал себя не в своей тарелке или грубил. Может показаться, что вы находились в двух отдельных реальностях!

Согласно некоторым исследованиям, всего около 7 процентов наших коммуникаций осуществляется посредством произнесенных слов, а сногсшибательные 55 процентов — на языке тела. Это означает, что то, что люди говорят, зачастую хуже всего сигнализирует о том, что они в самом деле хотят донести до собеседников. Даже тон голоса передает всего около 38 процентов реального сообщения. Теперь ясно, почему у людей после общего разговора зачастую складываются

ся противоположные мнения о том, что в действительности происходило во время их взаимодействия – просто они исходят из неверных факторов, когда выносят суждения. Чтобы ухватить суть реального сообщения или диалога, который ведет с вами человек, нужно учитывать как вербальные, так и невербальные сигналы.

Мы уже видели, что простое заявление о том, что вы «душа компании», на самом деле не доказывает, что вы лучше других «считываете» людей. Оказывается, существует и научный способ реально измерить эту способность. Саймон Барон-Коэн, клинический психолог, профессор Кембриджского университета, изобрел тест, который он называет тестом на социальные навыки. Максимальное количество баллов в тесте – 36, результат ниже 22 баллов наблюдается у людей с аутизмом, а средний балл – около 26.

Основная задача данного теста – чтобы вы сделали выводы об эмоциях других людей, просто взглянув им в глаза, то есть это тест на уровень вашей эмпатии. Улыбающийся человек совсем не обязательно чувствует себя комфортно, не правда ли? Знание, как распознать истинные эмоции других, связано с более высокими социальными навыками, которые, в свою очередь, обеспечивают лучшее командное взаимодействие, эмпатическое понимание и хорошее умение «считывать» людей.

Если вам любопытно, можете пройти этот тест самостоятельно на персональном компьютере. Вот ссылка: <http://>

socialintelligence.labinthewild.org/ Вас попросят взглянуть на изображения, где показаны только глаза, и выбрать из четырех эмоций, чтобы описать, что, по-вашему, человек чувствует. Но готовьтесь, что вас удивят результаты – как ваши собственные, так и результаты ваших друзей и родственников.

Конечно, у данного теста есть недостатки и ограничения, как и у всех тестов подобного рода. Если вы гений социума, но у вас плохой словарный запас, вы не принадлежите к западной культуре и, к примеру, не носитель английского языка, то ваши результаты нужно интерпретировать с осторожностью. Тест показывает, насколько хорошо вы «считываете» эмоции людей на основе самой скудной информации, то есть единственного взгляда им в глаза. Но это только маленький фрагмент всего пазла. На самом деле тест рассказывает о том, что все мы обладаем неодинаковым диапазоном социальных навыков и, возможно, не такие великие гуру, как поначалу считаем. Это, в свою очередь, показывает нам, что не всегда достаточно полагаться на предыдущий опыт или интуицию – вы можете легко прийти к неверным суждениям о людях.

Имея дело с сумрачными, потаенными глубинами сердец и умов других личностей, мы должны прилагать усилия для их анализа, сохраняя всю возможную объективность. Не всегда можно доверять первому впечатлению. Если вы прошли тест, о котором мы говорили, и набрали всего 26 из 36 бал-

лов, то можете с полным основанием заключить, что в 10 из 36 случаев вы неверно интерпретируете выражение лица встреченных вами людей. Если это так, то что же вы упустили?

С другой стороны, посмотрев в чьи-то глаза, вы получаете всего лишь крошечную часть информации, с которой приходится работать в любой социальной ситуации. Вы видите позу и движения тела, знаете, что люди говорят (и чего не говорят!), слышите тон их голоса, знаете их отношение к ситуации, контекст, в котором происходит ваша беседа...

Если вы набрали в тесте не слишком много баллов, не волнуйтесь – это не значит, что вы аутист или совершенно лишены социальных навыков. В реальной жизни мы в каждый момент времени сталкиваемся с гораздо большим количеством явлений, чем единственная картинка, изображающая чей-то взгляд. Возможно, вы гораздо лучше умеете оценивать и эту, и всю прочую информацию, находящуюся в вашем распоряжении, чем думаете.

Однако вы можете попытаться предпринять целенаправленные усилия, чтобы улучшить навыки «считывания» людей, о которых говорится в этой книге, и через месяц-другой пройти тест заново. Может, вы обнаружите нечто поразительное, а именно, что наша способность к эмпатии и социальному общению не является чем-то раз и навсегда фиксированным, ее можно развивать и совершенствовать. Как только вы определите исходную позицию своих собственных

навыков «считывания» людей, мы будем готовы перейти к теориям и моделям, которые помогут вам довести свои способности до уровня способностей несравненного Шерлока Холмса.

Основные положения

- Большая часть коммуникаций между людьми невербальна по своей природе. То, что люди говорят, зачастую плохо передает то, что они хотят донести до собеседника, и это делает навык «считывания» людей ценным для жизни качеством, которое дает практически бесчисленные преимущества. Хотя все мы одарены разнообразными талантами, данный навык можно развить самостоятельно, если мы сумеем честно сказать себе, с каким багажом приходится начинать.

- Неважно, какую теорию моделей мы используем для анализа и интерпретации своих наблюдений – все равно необходимо принимать во внимание контекст и его влияние. Единственный признак, взятый в отдельности, редко приводит к точным суждениям; нужно рассматривать их в комплексе. Культура, в которой выросли люди, это еще один важный фактор, помогающий проводить анализ в рамках соответствующего контекста.

- Суждение о поведении не имеет смысла в отрыве от обстоятельств. Нужно определить исходную позицию, чтобы знать, как истолковывать увиденное. Это значит, что вам нужно уверенно понимать, что обычно представляет собой тот или иной человек, чтобы выявить отклонения от нормы и четко интерпретировать моменты, когда человек счастлив, взволнован, расстроен и т. д.

- Наконец, мы превращаемся в великих «читателей» душ людских, когда разбираемся в себе самих. Мы должны знать, какие искажения, ожидания, ценности и неосознанные послы сами привносим в ситуацию. Тогда мы сможем смотреть на вещи как можно более нейтрально и объективно. Нельзя допускать, чтобы пессимизм затемнял наши суждения, так как зачастую проще сделать выбор в пользу негативного, чем равновероятного позитивного суждения.

- Чтобы лучше оценивать свой прогресс по мере чтения этой книги, вам нужно знать, насколько вы изначально опытни в анализе людей. Саймон Барон-Коэн придумал тест, доступный на <http://socialintelligence.labinthewild.org/> Этот тест поможет вам определить, насколько хорошо вы «считываете» людские эмоции в данный момент. Кроме того, это хороший способ осознать, что мы, возможно, не настолько хорошо умеем «читать» людей, как полагаем.

Глава 1. Мотивация как средство прогнозирования поведения

К чему вообще беспокоиться о том, понимаем мы людей или нет? Зачем брать на себя труд и разбираться в том, почему и как они действуют?

Если вы припомните любую ситуацию, в которой отчаянно пытались кого-то «прочитать», то, возможно, вспомните и причину такой попытки – вы делали это потому, что вам очень нужно было знать, как они поступят... или же почему уже поступили так, а не иначе.

Чтобы разобраться в том, почему люди ведут себя определенным образом, необходимо изучить причины и драйверы конкретного поведения, то есть мотивацию. Всех (в том числе и вас) побуждает к действию какая-то причина. Возможно, вы не всегда ее видите или осознаете, но она существует. Только безумец поступает беспричинно!

Итак, чтобы получить контроль над поведением человека, понимать его, прогнозировать или даже каким-то образом на него влиять, вам необходимо разобраться в том, что им движет; то есть вы должны понимать мотивацию людей.

Почему вы выбрали именно эту книгу? Почему встали утром с постели? Почему совершили любую из буквально сотен вещей за сегодняшний день?

На это у вас имелись причины, осознанные или нет, а другой человек, возможно, получил отличную возможность узнать вас, разобравшись в ваших мотивах.

В этой главе мы рассмотрим все, что вдохновляет на поступки человеческие существа: желание, ненависть, любовь и отвращение, удовольствие и боль, страх, обязанность, привычка, принуждение и так далее. Если вы поймете чьи-то побудительные мотивы, то сразу сможете увидеть поведение этих людей как естественное и логичное продолжение их личностей. Вы сможете проследить обратную цепочку от их поступков до их мотивов и в конечном счете до них самих и их индивидуальностей.

Мотиваторами для людей являются психологические, социальные, финансовые, даже биологические и эволюционные факторы, которые самым невероятным образом взаимодействуют друг с другом. Что заботит людей? Расспрашивая об интересах, ценностях, целях и страхах, мы всегда так или иначе задаем вопросы о мотиваторах. Узнав, куда в этом смысле уходят корни поведения того или иного человека, вы начнете видеть и его, и его мир так, как видит он сам.

В этой главе мы исследуем множество различных мотиваторов человеческого поведения. Смотрите на них как на объяснительные модели, через призму которых вы можете наблюдать за поведением других и понимать увиденное на глубинном уровне. Давайте же начнем с самого глубинного уровня из всех: сферы бессознательного.

Мотивация как отражение Тени

Существует старое как мир клише: лысый мужчина средних лет с излишним весом едет в дорогом, шумном красном спортивном автомобиле, развалившись на сидении и небрежно держа руль, с лицом, на котором написаны пренебрежение и несусветная важность, а пешеходы, видя его, отпускают замечания: «Ха, вот интересно, чего он так комплексует?» Просто примитивная шутка – но она отражает общее осознание того факта, что порой людьми движут бессознательные, скрытые силы, о которых они сами не всегда подозревают.

Возможно, вам известно понятие Тени, которое ввел швейцарский психолог К.Г. Юнг. Говоря простыми словами, Тень включает в себя все аспекты нашей натуры, которые мы не признаем, игнорируем, отбрасываем. Это части нашего существа, которые мы скрываем от других, а порой и от себя самих. Наше малодушие, страх, ярость, тщеславие.

Идея заключается в том, что, включая в себя свою Тень, мы культивируем глубинное ощущение целостности и можем жить дальше как аутентичные, полноценные человеческие существа. Как видите, Юнг не придавал значения «позитивности и самосовершенствованию» в популярном в настоящее время смысле. Он считал, что психологическое здоровье и благополучие идут от признания и принятия себя –

всего себя целиком, – а не от отталкивания подальше нежелательных частей своей личности.

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.