

МАРИНА КОНОВАЛЕНКО



ПСИХОЛОГИЯ
ПОВЕДЕНИЯ
ЧЕЛОВЕКА

Как наше подсознание
влияет на наше поведение

Марина Юрьевна Коноваленко
Психология поведения
человека. Как наше
подсознание влияет
на наше поведение

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69659086
SelfPub; 2023*

Аннотация

В книге раскрываются маленькие тайны психологии, которые необходимо знать всем, кто работает с людьми, и особенно руководителям разного уровня, политикам. Ее цель показать, как каждый человек может влиять на ситуацию и на других людей. Она научит вас учитывать в общении особенности других людей, чтобы проще влиять на них, легко, без крови и пота добиваться своего. Можно сказать, что девизом данной книги будут слова: «Коротко, ясно и по сути». И, поверьте, ваша жизнь станет намного легче. Проверено на себе). Психологией управления я интересуюсь очень давно, поскольку я сама управленец и хорошо понимаю все многообразие задач, которые приходится решать руководителю. Книга адресована руководителям, бизнесменам, менеджерам, работающим с персоналом.

Содержание

Введение	8
Глава 1. Все люди разные	11
Глава 2. Прикладной психоанализ	13
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Марина Коноваленко
Психология поведения
человека. Как наше
подсознание влияет
на наше поведение

Познакомимся? Я Марина Коноваленко

Кандидат

психологических

наук,

доцент



Как известно, в бизнесе, политике успешен тот человек, кто успешно работает с людьми. Всех, кто многого достиг, отличает одно общее качество – великолепное знание людей и умения взаимодействовать с ними. А знание людей это в первую очередь знание их психологии.

Я предлагаю вашему вниманию серию книг, в которых мы рассмотрим различные аспекты психологии управления человеком. Можно сказать, что девизом этих книг будут слова: «Коротко, ясно и по сути».

Да, мы будем знакомиться с теорией, потому что принцип «нажми на эту кнопчку и вылетит птичка» в психологии не работает. Но если вы будете понимать что вы делаете и для чего, вы получите именно тот результат, который вам нужен. И психология управления и влияния – это не только привычные многим НЛП и книга Чалдини, это гораздо более широкое понятие.

И прежде всего, те теоретические аспекты, которые имеют прикладное значение. Именно основываясь на знании законов психологии вы будете выбирать правильные стратегии управления человеком. И вы легко будете добиваться поставленных задач.

И, поверьте, ваша жизнь станет намного легче. Проверено на себе). Психологией управления я интересуюсь очень давно, поскольку я сама управленец и хорошо понимаю все многообразие задач, которые приходится решать руководи-

телю.

Посмотрите ссылки на мои ресурсы, вы найдете на них много полезных материалов и о построении личного бренда, и о психологии управления. Хотя все эти технологии можно использовать как в работе, так и в личной жизни. Об этом мы и поговорим...

Канал ЯНДЕКС ДЗЕН - <https://zen.yandex.ru/id/6058a91f02b4644107b3bd63>

Сообщество ВКОНТАКТЕ - https://vk.com/m_konovalenko

Канал в ТЕЛЕГРАМ - <https://t.me/marinakonovalenkomoscow>

Введение

На один из моих тренингов делового общения ко мне пришел директор одной из строительных компаний. Первое, что он сказал: «Можно мне оплатить сначала только одно, пробное занятие?». Конечно же, ему пошли на встречу. Потом было второе занятие, третье, четвертое, пятое, потом был еще один мой тренинг. А потом этот человек сказал: «Знаете, Марина, я учился в Гарвардской школе бизнеса и искусством управления я владею неплохо. Мне бы хотелось так же знать и психологию. Я бы мог нанять штатного психолога и, в качестве личного секретаря, повсюду таскать его с собой. Но, по-моему, гораздо проще освоить психологию самому, потому что не всю информацию можно доверить постороннему человеку. Бизнес – это постоянное развитие, это движение вперед. Я решил параллельно со своим основным бизнесом самостоятельно изучить психологию. Но, чтобы не утонуть в этом море специальной и популярной литературы, я понял, что мне необходим хороший лоцман. Короче говоря, я хочу поручить Вам составить для меня перечень наиболее толковых книг по тем темам, которые меня интересуют с изложением в конспективной форме их содержания. Мне нужно, чтобы Вы выжали всю воду и по возможности заменили специальную терминологию общечеловеческими понятиями. А затем мы проработаем все эти темы в режиме индивидуаль-

ного консультирования, Вы ответите на те вопросы, которые у меня могут возникнуть. Мне не жалко денег – я их вкладываю в себя, а это, как известно, самое выгодное вложение, но у меня катастрофически не хватает времени. Вы мне можете? Далее следовал длинный список интересующих его тем.

Когда ко мне обратились с подобной просьбой еще и еще раз, я поняла, что такие знания людям необходимы. Так родилась идея серии книг по психологии, написанных для людей, которые психологией интересуются, но не настолько глубоко, чтобы заморачиваться терминологией... Психология, изложенная простым и доступным языком.

Совершенно очевидно, что темпы развития технического прогресса и средств коммуникации обрушивают на современного человека такой шквал информации, что отследить, воспринять его в полном объеме и принять адекватное решение по ней бывает очень проблематично. Но никакая роботизация, компьютеризация и т.п. не смогут заменить человеческий фактор. Только он является ключевым. Таким образом, знание хотя бы основ психологии для современного руководителя являются необходимой составляющей «фундамента успешности».

Предлагаемая серия книг не претендует на статус учебного пособия, по которому можно изучить психологию. Автор данной работы ставил перед собой задачу составить реферативный сборник методик и понятий, имеющих приклад-

ное значение для руководителей различных уровней. Можно сказать, что девизом данной книги будут слова: «Коротко, ясно и по сути».

Глава 1. Все люди разные

Мы знаем, что все люди разные. Что может быть общего между ученым и убийцей, врачом и военным, стриптизершей и бизнесменом? Отличаются люди, отличаются их поступки. А можно ли как-то предвидеть поведение другого человека?

Существует много различных теорий личности, которые со своих позиций так или иначе объясняют и прогнозируют поведение людей.

Теория личности обеспечивает смысловой контекст, в котором можно описать и интерпретировать поведение человека. Она с одной стороны объясняет причины поведения людей, с другой стороны прогнозирует их поведение. Мы остановимся на самых прикладных, которые помогут вам понять почему люди ведут себя так, а не иначе.

Существует много различных школ, много различных подходов. Мы остановимся на простых и понятных. Что нам это даст? Понимая что лежит в основе того или иного поведения другого человека, мы сможем более эффективно с ним взаимодействовать, говорить те слова, которые он услышит, предлагать те условия, которые он примет, выбирать правильную мотивацию, которая будет для него значима.

Но про мотивацию мы с вами поговорим более подробно – это очень и очень важная тема. Мы знаем, что человек мо-

жет только присутствовать на работе, а может увлеченно работать. И результаты для подразделения будут разные.

Итак, я расскажу вам про четыре школы, которые, на мой взгляд, наиболее полно и просто объясняют особенности поведения человека в тех или иных ситуациях.

Психоанализ Зигмунда Фрейда (эта школа воспитала таких известных психоаналитиков, как Альфред Адлер, Карл Юнг, Карен Хорни, Харри Салливан, Эрих Фромм и др.).

Бихевиоризм или поведенческая школа. Ее еще называют теорией научения (объединяет таких ученых, как И.П.Павлов, Джон Б. Уотсон, Б.Ф. Скиннер и др.).

Гуманистическая психология или психология роста (наиболее яркими ее представителями являются американские ученые Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

Транзактный анализ Эрика Берна

Остановимся более подробно на отдельных направлениях.

Глава 2. Прикладной психоанализ

Фундаментом, на котором базируется вся современная наука о психическом мире человека по праву можно назвать психоанализ. Его основоположник, венский врач Зигмунд Фрейд (1856-1939) считал, что сознание и интеллект – то, чем так гордится человек – это совсем не самое главное в человеческой психике. Наше поведение определяют таинственные силы мира бессознательного. Это то, что скрыто от нас самих и о чем мы можем только догадываться. Чтобы лучше понимать других, нужно сначала понять самого себя. Недаром же говорится «Познай себя, и ты познаешь весь мир». Задавая вопросы самому себе, вы продвигаетесь в познании мира. И психоанализ призван помочь нам в этом.

Психоанализ может помочь менеджеру понять, почему в тех или иных ситуациях люди ведут себя так, а не иначе. Сопротивление сотрудника чему-либо или просто некорректное поведение того или иного человека может быть объяснено различными причинами, неосознаваемыми комплексами, скрытыми желаниями признания и т.п. вещами.

Поведение людей редко можно объяснить логически, потому что зачастую свои истинные желания и потребности люди не осознают. То, что человек декларирует и то, что его тревожит на самом деле подчас отличаются очень значительно. Транслируем все мы социально приемлемые при-

чины. Тогда как в основе наших поступков лежит нечто, о чем лучше промолчать и уж точно не говорить во всеуслышание. Парадокс состоит в том, что только удовлетворяя истинные, а не декларируемые желания, мы получим нужный нам результат. Поэтому-то так важно понимать скрытые мотивы поведения людей, их истинные желания и потребности. Тогда появляется маневр для взаимодействия, тогда вы можете правильно воздействовать на другого человека.

Термин «психоанализ» имеет три значения:

Теория личности

Метод терапии личностных расстройств

Метод изучения неосознанных мыслей и чувств человека

Нас интересует, безусловно, третий аспект, потому что в обычной жизни каждому человеку очень важно научиться понимать другого, чтобы правильно выстраивать свою линию поведения.

Золотой ключик к собеседнику – это общение и умение не только слушать, но и слышать то, что на самом деле говорит человек. Внимательно слушая другого человека можно понять многие вещи, о которых собеседник не только не собирался вам говорить, но и те, которые он и сам подчас еще до конца не осознал – его смутные желания и намерения. Вы сможете понять даже то, что зачастую запрятано от него самого в глубинах его души.

В бизнесе, да и просто в жизни, очень важно уметь «видеть другого человека насквозь», понимать другого, анали-

зировать его поведение и прогнозировать его дальнейшие поступки. Тогда практически ничто, никакая ситуация не будет для вас неожиданной.

Например, представьте себе такую ситуацию: ваш партнер собирается расстаться с вами. Расставание зачастую связано с разного рода потерями. Поэтому очень важно заранее обезопасить себя и свой бизнес от возможных неприятностей. Если в глубине души у партнера уже зреет подспудное желание расстаться с вами, а вы сможете заранее это понять, сможете «считать» это по его поведению, по его речи, вы заранее сможете принять соответствующие меры по нейтрализации возможных убытков.

Психоанализ построен на двух доктринах:

Доктрина психологического детерминизма. Фрейд считал, что все события во внутренней жизни человека взаимосвязаны. Нет таких мыслей чувств, воспоминаний, действий, которые возникли бы «просто так». Каждое действие, каждая мысль имеют свою причину. Каждое действие, каждое событие, даже, казалось бы, самое неожиданное, спонтанное определяется тем, что было до него, что ему предшествовало. Именно поэтому так важно уметь понимать истинные причины, повлекшие за собой те или иные поступки. Запомним это! Чуть позже мы подробно остановимся на этом.

Доктрина первостепенной значимости бессознательных процессов. Именно они играют более значимую роль в формировании поведения и мышления, нежели со-

знательные процессы. Именно бессознательное объединяет побуждения и инстинкты человека, именно оно является источником психической энергии. Зачастую человек сознательно не понимает, не осознает истинных мотивов и желаний. Фрейд разработал метод свободных ассоциаций, который помогал ему выявлять скрытые стремления своих клиентов.

Рассмотрим точку зрения Фрейда на организацию психики. Ее еще называют «топографической моделью». Согласно этой модели, в психической жизни человека можно выделить три уровня:

Сознание

Предсознательное

Бессознательное



Рис.1 Топографическая модель организации психики (по З. Фрейду)

Область *сознания* состоит из переживаний и ощущений, которые вы осознаете в данный момент времени. Только небольшая часть ваших мыслей, чувств, памяти входит в эту сферу. Сейчас, например, вы можете думать о содержании этой книги. Но это будет осознаваться вами лишь в течение небольшого отрезка времени. Затем ваше внимание переключится на что-то другое, и знания содержания этой книги перейдут на другой уровень – предсознательное.

Уровень *предсознательного* еще иногда называют «до-

ступной памятью», включает в себя опыт, который вы в данный момент не осознаете, но можете легко вернуть его в сознание либо спонтанно, либо в результате небольших усилий. Например, все мы помним таблицу умножения или что Волга впадает в Каспийское море, мы помним имена близких нам людей и места, где мы отдыхали. С точки зрения Фрейда, предсознательное наводит мосты между тем, что находится в сознании и бессознательным.

Бессознательное – это самая значимая область человеческого разума. Именно в бессознательном хранятся наши примитивные инстинкты, неприятные эмоции и воспоминания, которые настолько неприятны и болезненны, что подавлены и вытеснены на бессознательный уровень. Иногда бессознательное еще называют **подсознанием**. Что же это такое?

Что такое по своей сути наше бессознательное? А вот теперь внимание! Вот информационный кладезь для вас! Вот где лежат настоящие, а не декларируемые чувства, желания. Очень важно научиться замечать это и в себе (чтобы лучше себя понимать), и в другом человеке (чтобы лучше понимать его).

Инстинкты

Фантазии

Сны

Побуждения

Запретные желания

Оговорки

Описки и очитки

Ошибочные движения

Непредвиденные «случайности»

Забытые травмы детства

Подавленные враждебные чувства к родителям

Подавленные сексуальные желания, которые вы не осознаете.

Это то, что мы хотим на самом деле, но не догадываемся об этом, то, что скрыто от нас самих. Психоанализ помогает приподнять покров с этих тайн, понять самого себя, понять других людей. Давайте, используем эти знания, долгое время остававшиеся тайной за семью печатями для нашей с вами прикладной задачи – развивать бизнес и управлять людьми. А посему ограничимся психологией человеческих взаимоотношений и пониманием того, как, используя эти знания, оказывать максимальное влияние на других людей и на самого себя.

Фрейд верил, что по-настоящему значимые аспекты поведения человека оформляются и направляются внутренними импульсами и побуждениями, которые находятся вне сферы сознания. Бессознательные переживания, в отличие от предсознательных, не осознаются. Более того, если они начинают осознаваться или открыто выражаться в поведении, это встречает сильное внутреннее сопротивление человека.

Однако, этот материал может выразиться в замаскирован-

ной или символической форме. И поэтому важно научиться понимать, где и как неосознаваемое человеком, прорывается наружу. Зачем? Помните поговорку «Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке». Так вот понимание основных закономерностей функционирования бессознательного и поможет определить, что же «на уме» у вашего партнера.

Начнем с того, что наша жизнь полностью детерминирована, в ней нет случайностей. Есть строгая закономерность. За каждой случайностью в поведении ищите скрытый мотив. Не спешите спорить. Рассмотрим те примеры, которые привел Фрейд в своей книге «Психопатология обыденной жизни»:

«Когда молодая женщина во время свадебного путешествия теряет свое обручальное кольцо, это дурное начало; впрочем, обыкновенно оказывается, что она куда-нибудь положила его и потом находит. – Я знаю одну даму, теперь она уже развелась с мужем, которая сплошь да рядом подписывала свои бумаги – по имущественным делам – своей девичьей фамилией, и это за много лет до того, как она стала ее носить вновь на самом деле». (Фрейд, 1997, С. 299)

Фрейд на основании этих наблюдений делает однозначные выводы о неудовлетворенности браком этих двух женщин. Фантастика? Вовсе нет. Давайте рассмотрим эти случаи более подробно. На сознательном уровне все замечательно, люди внешне могут быть даже довольны своим браком. Но в глубине души человек просто боится себе признаться в

том, что на самом-то деле он хочет противоположного – уйти от этого человека подальше, что ему этот союз неприятен и ни о какой любви здесь речи не идет. Правда, чаще всего этот внутренний голос заглушают. Цензура нашего сознания всегда на страже и не допускает возникновения крамольных мыслей.

Фрейд приводит еще один пример: женщина имеет привычку играть обручальным кольцом, снимая и одевая его на палец. Отсюда он делает вывод – она уже созрела для любовного похождения.

Как мы видим, бессознательное сигнализирует о своих предпочтениях именно с помощью подобных знаков-символов, которые воспринимаются людьми как досадные мелочи или невинные случайности. *Бессознательное разговаривает с нами, используя окольные маневры.* Этими обходными путями и являются те досадные мелочи и недоразумения, которым мы обычно не придаем никакого значения. К сожалению, немногие люди умеют распознавать подобные сигналы. И тогда бессознательному, чтобы настоять на своем приходится переходить к репрессиям.

Поэтому *возьмите себе за правило обращать внимание, прежде всего на, казалось бы, несущественные детали в поведении других людей. Задайте себе вопрос: «А что стоит за этим поведением?».* И пусть принцип оценки ситуации с учетом детерминированности станет вашим привычным поведением, войдет в ваше подсознание.

Вспомните, когда вы:

Куда-то опаздывали, например, на встречу с кем-то.

Совершенно забывали о своих обещаниях.

Забывали вовремя отправить письмо.

Забывали свое намерение что-то сделать.

Говорили одно, делали другое

А теперь вспомните, когда люди, с которыми вы общаетесь, поступали подобным образом. Попробуйте рассмотреть все эти «случайности» через призму детерминированности поступков. И тогда получается, что:

Если человек опаздывает, значит, он бессознательно не очень стремится к этой встрече.

Если что-то забывает, значит, бессознательно ему это не хочется помнить.

Если забывает послать вовремя письмо, значит человек, которому он пишет в глубине души ему неприятен, но это почему-то вытесняется.

Забыли о своем намеренье? Значит, на самом-то деле вам совсем не хочется это делать. Теперь, осознав это, вы уже вправе выбирать: делать то, что вам на самом деле делать не хочется или сказать «нет». В любом случае выбор за вами. И выбор осознанный.

Ничто не забывается просто так. Вы когда-нибудь забывали о чем-то важном и значимом для вас? Все верно. Но как только человек получает не особо значимую или неприятную информацию, он предпочитает забыть о ней. Получая пор-

цию проблемной информации, сознание предпочитает «вытолкнуть» ее в бессознательное. Мне вспомнился один случай из собственной жизни. В седьмом классе у меня была очень неприятная и болезненная ссора с моей лучшей подругой. Я помню, что тогда очень переживала по этому поводу. Но вот сейчас я не могу даже вспомнить повода ссоры, не говоря уже о всех ее подробностях. Информация вытеснялась из сознания. Таким образом, мы не забываем, мы вытесняем.

У вас назначена деловая встреча, а ваш партнер опаздывает. Или вы встречаетесь на его территории. Вы пришли вовремя, а он чем-то занят. А дальше делайте выводы сами.

Вы собирались и забыли подписать какие-то бумаги? Суэта, рассеянность тут совершенно не при чем. Просто вы вытеснили намерение из своей памяти. Задайте себе вопрос: почему вам так не хочется это делать? Иногда достаточно осознать, чтобы не ошибиться.

Что такое намерение? Это импульс к действию, который вы уже одобрили, но выполнение которого почему-то на время отложили. Следовательно, если вы забыли выполнить запланированное действие, то можно сделать вывод о вашем нежелании это делать.

«Ни один человек не забудет выполнить действия, представляющиеся ему самому важными... Столкновением условного долга с внутренней оценкой, в которой сам себе не признаешься, объясняются также и случаи, когда забы-

ваешь совершить действия, обещанные кому-то другому в его интересах... просящий, несомненно, дает себе правильный ответ: не заинтересован в этом, иначе он не позабыл бы. Есть люди, которых вообще считают забывчивыми и потому извиняют... Но по аналогии невольно напрашивается предположение, что здесь мотивом, использующим конституциональный фактор для своих целей, является значительная доля пренебрежения к другому человеку» (Фрейд, 1997, С.268).

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.