

Патрик Кинг

Эмоциональный интеллект

Эмоциональная валидация, умение слушать, эмпатия
и искусство налаживать гармоничные отношения



Патрик Кинг

Эмоциональный интеллект.

Эмоциональная валидация,

умение слушать, эмпатия

и искусство налаживать

гармоничные отношения

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67279433

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ. Как анализировать, понимать и прогнозировать эмоции, мысли, намерения и поведение людей: Библос;

Москва; 2022

ISBN 978-5-905641-97-8

Аннотация

В этой книге вы найдете всесторонний и глубокий анализ человеческого поведения с точки зрения социальной психологии и сможете понять себя и окружающих вас людей. Давайте посмотрим правде в глаза – большинство проблем, с которыми мы сталкиваемся в нашей жизни, связаны не с ситуацией, а с человеком, стоящим перед вами. Будь то родитель, брат или сестра, коллега или даже близкий человек – в общении с ними может возникнуть непонимание. Это разумно и нормально. Но что, если бы вы могли научиться понимать

людей, их мотивы и намерения и в конечном счете, как лучше с ними общаться? Это задача Патрика Кинга: основываясь на результатах новейших научных исследований, показать вам «дистиллированный» эмоциональный интеллект, который помогает вам понять, почему люди делают то, что они делают. Эмоциональный интеллект сочетает в себе природный инстинкт человека анализировать свои и чужие потребности с навыками в этой области, которые принесут вам желаемый конечный результат: лучшие отношения, высокую самооценку и уверенность, самопонимание и самодифференциацию, а также общую удовлетворенность и счастье. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Глава 1. Главное препятствие к реальному общению	6
Ты против меня... или мы вместе против проблемы	9
Исходите из того, что люди делают все возможное	16
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Патрик Кинг

**Эмоциональный интеллект.
Как анализировать,
понимать и прогнозировать
эмоции, мысли, намерения
и поведение людей**

Patrick King

Intentional Communication:

Emotional Validation, Listening, Empathy, and the Art of
Harmonious Relationships

© 2021 by Patrick King

© Ольга Поборцева, перевод.

© ООО «Библос», 2022.

Глава 1. Главное препятствие к реальному общению

Глубокая связь между людьми – это цель и результат осмысленной жизни, и она будет вдохновлять самые удивительные акты любви, великодушия и человечности.

Мелинда Гейтс

Каждый из нас делит эту планету с 7,8 миллиарда других людей. Действительно, только задумаемся на минутку: 7,8 миллиарда человеческих существ, и все абсолютно уникальны, все от рождения и до смерти играют роль в эпической саге, где есть любовь, страх, перемены, вражда, надежда... и вы – один из них. И лишь горстку из этих 7,8 миллиарда вы любите и цените. Но еще есть те, с кем и на кого вы работаете, те, кто может способствовать вашему процветанию и достижениям, те, кто нуждается в вашей помощи и ваших уникальных дарованиях, а еще те, кто бросают вам вызов, давая такой стимул к развитию, какой вы и вообразить не можете.

Несмотря на то что мы живем как сельди в бочке, имея массу возможностей для взаимодействия, сегодняшний мир так устроен, что всячески подкрепляет иллюзию разобщенности. Порой мы ощущаем полнейшее одиночество, полу-

чая свой уникальный опыт, когда кажется, что единственная наша обязанность – защищать собственные узконаправленные интересы, добиваться материальной обеспеченности или заботиться о своем эго перед лицом враждебного и незаинтересованного мироздания. И все же... в моменты наивысшей уязвимости мы вспоминаем то, что *действительно* имеет значение: глубокую связь между людьми.

Если нужно назвать одну-единственную способность, гарантирующую более счастливую и успешную жизнь, так это умение налаживать отношения с другими людьми, проявляя сочувствие и настрой на сотрудничество. Будь то члены вашей семьи, друзья, коллеги или романтические партнеры, нет ни единой сферы жизни, которая не изменилась бы к лучшему, когда вы научитесь лучше ладить с другими представителями человеческой расы. Пожалуй, плохие взаимоотношения подвергают самому серьезному риску общественное здоровье: без адекватной коммуникации мы не сможем быть родителями, любить, руководить бизнесом, проводить переговоры – да и вообще вести осмысленную жизнь в дружеских, семейных и общественных кругах. Коммуникация – не что иное, как ткань, связывающая воедино все наши 7,8 миллиарда.

В этой книге мы рассмотрим практические способы, которые помогут вам стать человеком, располагающим к себе, умеющим хорошо общаться и имеющим осмысленные и продуктивные взаимосвязи с окружающими. Хотя, возможно,

сейчас это представляет для вас определенную сложность, хорошие новости заключаются в том, что все мы способны научиться налаживанию связей и взаимодействий.

Ты против меня... или мы вместе против проблемы

Однако начнем мы все-таки с того, что стоит у нас на пути, мешая быть теми сострадательными, эмоционально грамотными людьми, каковыми мы мечтаем быть. Но если люди стремятся улучшить отношения, почему же этого так трудно добиться? К сожалению, наш мир настроен на культивирование эгоизма, соперничества и воинственности, при этом мало где дают практические и теоретические знания о том, как налаживать сотрудничество с себе подобными. Но первый шаг к тому, чтобы стать лучше, — это признать, что именно в наше время не срабатывает.

В этой книге мы вернемся к ряду ключевых концепций и сдвигов в мышлении, которые лежат в основе нашего подхода к улучшению взаимоотношений. Вот, наверное, самая главная и простая из концепций: правильное ведение спора.

Представим семейную пару, которая каждые несколько месяцев затевает одну и ту же ссору. Жена чувствует, что работающий муж эмоционально ею пренебрегает и отодвигает в сторону, ее страх нарастает, пока в конце концов не выплескивается наружу. Жена заявляет: «Я чувствую себя нелюбимой», а он слышит: «Ты меня не любишь. Ты поступаешь неправильно». Муж занимает оборонительную позицию и начинает объяснять, как много работает — ради *нее*

же! Разве она не испытывает благодарности? Она что, считает себя совершенством? Тогда жена еще сильнее ощущает отсутствие любви.

Можно приводить бесчисленные примеры этих утомительных и старых как мир ссор, которые миллионами разгораются по всему миру. Возможно, и вам доводилось таким образом выяснять отношения? У всех этих ссор есть одна общая черта – другой человек позиционируется как *враг*. Он против вас. Многие из нас настолько автоматически переходят в режим боевых действий, что в буквальном смысле не способны представить другой вид взаимодействия. Если у вас разногласия, разве это, по логике, не превращает другого человека в вашего противника?

Ответ: нет! Эксперты по коммуникациям понимают следующее: всегда есть вы и другой человек, вместе работающие над проблемой, а не вы и он, которые действуют друг против друга. Цель разговора – ни в коем случае не выявить победителя, но добиться гармонии, взаимосвязи и понимания. Смотрите на себя как на партнеров в танце, а не в боевых искусствах!

Просто заведите привычку говорить: «Мы в одной лодке», и увидите, как это моментально настроит вас обоих на мышление в духе сотрудничества. Когда вы с кем-то налаживаете отношения, здоровая коммуникация ориентирована на защиту и поддержание связи, а не на то, чтобы повредить другому человеку, обвинить его или выяснить, кто герой, а

кто злодей. Этот последний подход похож на танец «сальса» с партнером, когда вы соперничаете друг с другом, кто быстрее доберется до конца музыкальной композиции, – это не только бессмысленно, но и вряд ли доставит кому-то удовольствие!

Разногласие или конфликт – необязательно объявление войны другому человеку. В случае семейной пары из приведенного примера оба могут инициировать подвижки в решении проблемы, осознав, что и тот и другой любят друг друга, что они на одной стороне. Жена любит мужа и хочет проводить с ним больше времени; муж любит жену и хочет ее обеспечивать. Прекратив смотреть один на другого как на источник проблемы, они оценят по достоинству сей фундаментальный факт и выдвинут его на передний план.

Не оборона и нападение, но работа командой.

Не вина или стыд, но честное определение проблемы и совместные усилия по ее решению.

Не ты и я, но мы.

Ваш враг – не другой человек, а то, что стоит на пути вашей взаимосвязи.

Не победитель и проигравший, но победа или поражение на двоих.

Зачастую люди затевают горячие споры, потому что в глубине души ощущают угрозу для себя: их не любят, не слышат, не уважают, их одолевает страх получить отказ, попасть в неловкую ситуацию, не соответствовать ожиданиям дру-

гих.

Подобные страхи, возникшие вследствие неудовлетворенной потребности, могут быть столь сильны и всепоглощающи, что на время затмевают нужду в гармоничных отношениях. Но тут мы совершаем ошибку: такое мышление «с нулевой суммой» заставляет верить, что *либо* мы получим желаемое, *либо* желаемое получит другой. Таким образом, ощущая, что нам недостает понимания или любви, мы исходим из предпосылки, что необходимо это забрать у другого. Желая оказаться правыми, мы считаем, что нужно заставить другого ощутить свою неправоту.

Разумеется, в здоровых отношениях любого рода добрая воля, любовь и уважение – не то, чего нужно добиваться с боем. Каждый может быть прав! Или, с другой стороны, двое людей могут иметь различные мнения, но это само по себе не проблема и не повод для драки.

Эмоциональная дискуссия часто окрашена тонами идущего изнутри недоверия или страха. Когда вы говорите: «Мы – команда», это помогает развеять подобные ощущения и направить ситуацию в сторону возможного решения. Однако, говоря о решениях, стоит заметить, что есть два уровня, на которых обычно проходят подобные разговоры.

1. Предметное содержание.
2. Эмоциональное содержание.

Предположим, один из друзей опаздывает на встречу, а второй сердится. Они ссорятся. Предметное содержание раз-

говора – этот факт опоздания, но они могут долго спорить, почему все же один из них опоздал, сколько раз это случилось прежде, хорошо опаздывать или плохо. Но если спор превращается в сражение между друзьями, в выяснение того, кто виноват, за кадром остается эмоциональное содержание: один обижен, а второй не ценит дружбу так сильно, как первый. Бывают выяснения отношений на сто процентов предметные – люди постоянно возвращаются к мелким деталям, потому что не обращаются к эмоциональному содержанию проблемы.

В следующий раз, когда будете с кем-то спорить, сделайте паузу и задайте себе несколько основополагающих вопросов.

- Вы пытаетесь защитить и вывести ваши отношения на новый уровень или доказать, что вы победитель в споре, то есть вы правы, а другие нет?
- Возможно, вы неосознанно (или сознательно!) позиционируете другого человека как нападающего или врага?
- Может, вы целиком сфокусировались на собственной точке зрения и принуждаете другого человека ее принять, вместо того чтобы прийти к компромиссу?
- Каково эмоциональное содержание данной ситуации?

Споры – естественная часть жизни. Мы способны таким образом управлять ими, что можем инициировать дистанцирование и страхи, а можем использовать их как возможность для собственного личностного роста и укреплять узы, связывающие нас с другими людьми.

В разгар спора часто возникает искушение выставить себя жертвой, возложить вину на других, замкнуться в глухой обороне или проявить агрессию. Даже если вам удастся таким образом победить в споре, в конечном счете вы проигрываете. Очень важно сознавать собственные эмоции и понимать: неважно, сколь они сильны или неприятны, это не меняет того факта, что вы и другой человек – единая, крепкая команда.

Если у вас возникает желание сражаться, уведите фокус внимания от другого и обратите его на минуту на себя. Спросите, что мешает вам увидеть в другом человеке союзника и партнера. Копните вглубь – и, очень возможно, увидите там неудовлетворенные потребности. В последующих главах мы поговорим о том, как удовлетворить эти потребности, не делая другого человека неправым или обязанным поменять свою точку зрения.

А пока что достаточно будет просто напомнить себе, что разногласия, трения, обиды и непонимание – это нормально. А в чем тогда заключается хорошая новость? Мы можем не соглашаться с кем-то и все же общаться, проявляя сострадание и уважение.

Задача любой коммуникации – поддержать здоровую и счастливую взаимосвязь, а не в том, чтобы выбить у другого почву из-под ног, победить, настоять на своем, обвинить, заставить признать вашу правоту или оправдаться за то, что взяли верх.

Соотнесите свою осознанность с первой задачей, и разногласия перестанут угрожать отношениям.

Исходите из того, что люди делают все возможное

С подобным сдвигом мышления тесно увязана способность «предполагать благородные намерения». Спусковым крючком перехода в состояние войны является предположение, что на вас нападают. Подобно мужу из нашего примера, вы видите угрозы и обвинения там, где их нет. Вы реагируете на воспринимаемую угрозу, а не на реального человека перед вами и эмоциональное содержание проблемы, которое он пытается вам транслировать. По сути, это порождает формат разговора, когда ваше эго – защитный механизм психики – сражается с эго другого человека. А пока ваши темные сущности сталкиваются в ожесточенном поединке, более уязвимые, истинные сущности непризнанными прячутся под спудом.

Предполагать благородные намерения у людей лучше, чем сомневаться в них... хотя да, многие отношения коренным образом улучшились бы, делай люди лишь одно это! Всегда делайте сознательный выбор – рассматривайте любые взаимодействия с другими человеческими существами в духе справедливости и добросердечия. В сегодняшнем мире средства массовой информации непрестанно бомбардируют человечество образами страха и ненависти. Может показаться, что мир – враждебное и неуютное место, и относиться к нему

необходимо, прежде всего, с недоверием. Но тем не менее это будет актом принципиального мужества – осознанно видеть в других хорошее и самим руководствоваться честными и благородными намерениями.

Исходить из благородных намерений – это способ проявить высшие моральные качества по отношению к чье-либо поведению. Если вы ведете себя с достоинством, честью и добротой, то, естественно, ждете этого и от других и способны вызвать такое же ответное отношение, инициируя «эффект домино» возможностей – возможностей быть хорошим человеком, который действует в гармонии с другими, так же настроенными людьми.

Вместо того чтобы видеть в доброте нечто, что требуется заслужить, выманить или отобрать у вас, проявите щедрость духа и начните с доброты сами, по умолчанию. Тогда вы продемонстрируете видение, которое побудит других проявить лучшее в себе. Подобная открытость ума будет транслировать другим ваше доверие и добрую волю, откроет возможность для коммуникации и побудит взаимодействовать с вами на равных, как достойные партнеры. Да, все мы способны видеть в других врагов – но почему не ожидать лучшего и от себя, и от них?

Если вы поймали себя на горьких мыслях о человечестве в целом или не доверяете окружающим, попробуйте себе напомнить, что люди в целом хорошие. Правда-правда! А если порой они бывают плохими, это от невежества, страха или

непонимания, а может, из-за неполной оценки последствий своего выбора. Но мы способны воспринимать ошибки других с состраданием и прощением, даже с искренним стремлением понять их, а не осудить. Опять-таки это точка зрения, которая облагораживает нас в такой же степени, как и их!

Когда вы признаете, что люди делают все возможное с учетом своих потребностей и имеющихся ресурсов (как внешних, так и внутренних), то освободитесь от стресса и бремени осуждения, обретя возможность наладить с ними глубинную связь или найти решения.

Исходите из того, что и сами вы, в общем, хороший человек. Проще увидеть благородные намерения в других, когда мы осознаем и оценим их в себе. Мы повышаем самооценку и демонстрируем чувство собственного достоинства, вызывая доверие и благорасположение к окружающим. Неважно, каковы стоящий перед нами вопрос или проблема, но признание благородных намерений позволит извлечь максимум из любого взаимодействия.

Нет, вы не должны становиться доверчивым простофилей. Но вооружитесь собственными принципами и поставьте их во главу угла. Подавайте пример. Исходите из того, что другие люди хорошие по умолчанию, с самого начала, не потому, что вы нашли доказательства, подкрепляющие подобный вывод, а потому, что подобное видение – самый простой и быстрый путь к пониманию и сотрудничеству. Оно может

незамедлительно убрать обиду и непонимание. Проявите подобное отношение, и будете приятно удивлены благородным настроем, который инициируете в других – ведь люди *хотят* быть хорошими. Они хотят дать вам то, чего желаете вы. Разве не облегчение – решать проблемы, веря, что дело обстоит именно так?

Вы видели, что исходить из того, что люди враги – верный путь к разрушению отношений. Если же исходить из благородных намерений, все окажется с точностью наоборот – это прольет плодоносный дождь на почву, которая взрастит уважительные взаимосвязи. Верьте, что поступки других людей (даже самые раздражающие, сбивающие с толку или прямо-таки ужасные) порождены добрыми побуждениями. Исходите из того, что у людей хорошие характеры, что они просто хотят жить в соответствии со своими ценностями. Сознательно избегайте видеть в каждом врага, вдохновляйте людей проявлять их лучшие качества. Как бы то ни было, у всех нас есть душа и сердце, все мы стремимся к высокой цели, все ощущают обиду и уязвимость, все стараются делать все возможное, чтобы удовлетворить свои потребности, с теми средствами, которыми располагают прямо сейчас.

Конечно, намерения людей не всегда *положительные*. Оценивая их со своей колокольни, мы не всегда понимаем ценности других, не всегда согласны с ними. Но постарайтесь взглянуть на их поступки их глазами. Исходите из того, что их поведение для них имеет смысл – если только вы

способны хоть немного осознать правила, по которым живет наш мир. Так просто предположить, что другие люди – просто придурки или воплощение зла. Но это воззрение для лентяев, и вообще неправда. Подумайте обо всех заслуживающих сожаления поступках, которые сами совершали в прошлом – как, по-вашему, у вас была причина? Разве вы не заслуживали сострадания и понимания? И даже если вы поступили просто отвратительно, это не отменяет того факта, что прямо сейчас вы – человеческое существо со своими надеждами и страхами, с желанием стать лучше.

Исходите из того, что другие люди в этом отношении похожи на вас! Люди не всегда ведут себя как ангелы. Есть те, кто поступает как истинный приспешник зла. Но если мы будем подходить к любой беседе или взаимодействию с готовностью и стремлением увидеть то хорошее, что есть в любом человеке, то начнем руководствоваться высшими ценностями и побудим к этому других.

Предположим, мачеха дарит вам на день рождения детскую книжку. Вы оскорблены – это глупая книжка для десятилеток; она что, считает вас тупицей? Но, предположив в ней добрые намерения, вы поговорите с ней и узнаете, что она купила такой подарок, так как, помня историю вашего детства, решила, что книжка вызовет у вас добрые воспоминания. Да, в этом она целиком ошиблась, совершенно неверно восприняв рассказы о ваших детских годах. Но если вы сумеете от этого абстрагироваться и разглядеть в мачехе хо-

рошие побуждения, вся напряженность и недоверие рассеются как дым.

Если другой водитель подрезал вас на дороге, пожмите плечами и при оценке его поступка исходите из предположения его благородных намерений. Может, у него был трудный день. Может, за рулем молодой водитель, высший мозг которого еще не успел повзрослеть! Может, это простая случайность, и никто не хотел причинить вам вред.

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.