

ТОМАС ЕРІКСОН

В ОТОЧЕННІ ІДІОТІВ,

АБО ЯК ЗРОЗУМІТИ ТИХ, КОГО
НЕМОЖЛИВО ЗРОЗУМІТИ



ХАРКІВ
«ФІЛІО»
2018

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 159.92
Е70

SURROUNDED BY IDIOTS
HOW TO UNDERSTAND THOSE WHO CANNOT BE UNDERSTOOD
BY THOMAS ERIKSON

Перекладено за виданням
Second revised version, Cape Town March 2017 by Martin Pender
Version date: 6 March 2017

Переклад з англійської
В. Махоніна

Художник-оформлювач
О. Гугалова

Еріксон Т.

Е70 В оточенні ідіотів, або Як зрозуміти тих, кого неможливо зрозуміти / Томас Еріксон; пер. з англ. В. Махоніна; худож.-оформлювач О. Гугалова. — Харків: Фоліо, 2018. — 251 с.
ISBN 978-966-03-8307-4.

Томас Еріксон (нар. 1965) — шведський письменник, психолог з соціальних комунікацій, біхевіорист та особистий тренер.

Як письменник він дебютував у 2011 році з кримінальною серією про біхевіориста Алекса Кінга.

Томас написав дві науково-популярні книги про спілкування та поведінку людей — «В оточенні ідіотів» і «В оточенні психопатів».

«В оточенні ідіотів» — бестселер 2015—2018 років. Томас Еріксон поділяє людей на чотири кольорові типи. Він описує логіку поведінки, темперамент, систему цінностей представників кожного з кольорів.

Чому одних людей ми розуміємо з півслова, а інших не розуміємо взагалі? Чому дуже успішні люди інколи здаються нам ідіотами і психопатами? Як подивитися на себе очима інших людей і навчитися зрозуміти навіть тих, хто на нас абсолютно не схожий?

Книга допомагає краще сприймати людей з різними типами поведінки й ефективно з ними спілкуватись і може стати настільною для керівників, психологів, менеджерів усіх рівнів.

УДК 159.92

ISBN 978-966-03-8307-4

Copyright © Thomas Erikson, 2014
© В. Махонін, перекл. з англ., 2018
© О. Гугалова, художнє оформлення, 2018

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Всі вони ідіоти та дурні

Це сталося в коледжі — тоді я нарешті усвідомив, що з певними людьми краще знаходжу спільну мову, ніж з іншими. З окремими друзями комунікувати було простіше: у будь-якій розмові ми завжди знаходили правильні слова, і загалом все протікало розмірено. Жодних конфліктів, нам подобалося спілкуватися одне з одним. Водночас з іншими людьми все йшло не так, як очікувалося. Певні речі, про які я говорив, залишалися без уваги, і я не міг зрозуміти, у чому ж полягала причина.

Чому комунікація з одними людьми була настільки невимушеною, тоді як інші здавалися цілковито аморфними? І хоча в юному віці це питання не було таким, що заважало мені спати вночі, я досі згадую епізоди, які наштотували мене на роздуми, чому ряд діалогів відбувається в природному ключі, а інші навіть розпочати складно — незалежно від моєї поведінки. Просто незбагненно!

Я пам'ятаю, як почав застосовувати різні методи для перевірки людей: намагався висловлювати однакові думки в схожих контекстах, щоб подивитися, якою буде реакція. Часом результат був очікуваним — тоді цікава дискусія розвивалася далі. Проте в окремих випадках взагалі нічого не відбувалося — люди дивилися на мене так, ніби я прибув з іншої планети. Хоча іноді я так і почувався.

В юному віці все здається очевидним та нескладним. Оскільки деякі люди в моєму колі друзів реагували спокійно, вони автоматично переходили до числа хороших хлопців. Таким чином, проблема крилася саме в тих, хто не розумів мене. А хіба ж можна було знайти інше пояснення? Тим паче, я ж завжди поводив себе однаково! Отже, дехто просто мав проблеми в собі. Саме через нерозуміння позиції цих людей я почав триматися від них осторонь.

Якщо хочете, називайте мою поведінку максималістською, однак тоді вона давала цікаві результати. З роками все змінилося.

Отже, життя йшло своєю чергою — робота, сім'я, кар'єра. Я продовжував ділити людей на приємних, розсудливих і таких, кого взагалі неможливо зрозуміти.

Одного разу, у віці двадцяти п'яти років, я зустрів чоловіка, що працював на самого себе. Сьогодні 60-річний Стуре є засновником власного бізнесу, який він вибудовував протягом багатьох років. У той час мені було доручено проінтерв'ювати Стуре перед відкриттям якогось проекту. Ми розпочали з обговорення, як функціонує його організація, і одним із перших зауважень, висловлених Стуре, було те, що його оточують виключно ідіоти. Я згадую, як сміявся, оскільки мені здалося, що це звучить кумедно. Проте Стуре вкладав у свої слова буквальний зміст. Його обличчя наливалось кров'ю, коли він пояснював, що люди, які працюють у відділі А — повні ідіоти. Кожен із них. Відділ Б — місце дурнів, які взагалі нічого не розуміли. А він ще навіть не дійшов до відділу С! Останній вважався найгіршим: працівники там були настільки дивними та своєрідними, що Стуре навіть не міг усвідомити, як взагалі вони були спроможні приходити на роботу вранці.

Відповідно до того, як розгорталася наша розмова, я все більше помічав, що в цій історії є щось абсолютно ненормальне. Я запитав, чи дійсно він вважає, що оточений дурнями. Стуре зиркнув на мене й пояснив, що мало хто з його працівників справді вартий уваги. Крім того, він відкрито дав зрозуміти колегам, як ставиться до них. Так, Стуре без вагань міг назвати кого-небудь дурнем на очах у всієї компанії. Результатом подібної поведінки стало, зокрема, те, що всі працівники трималися від Стуре подалі. Ніхто не наважувався залишатися з ним наодинці. Погані новини ніколи не доходили до Стуре, оскільки він часто звинувачував в усьому людину, яка розповідала йому ці новини. На вході однієї із фабрик співробітники навіть встановили попереджувальний сигнал. Непомітно розміщений над реєстраційною стійкою, він світився червоним кольором, коли Стуре входив у будівлю, і зеленим — коли керівник покидав фабрику.

Всі знали про це. Не тільки персонал — навіть клієнти, перейшовши поріг, кидали погляд на сигнал для того, щоб зрозуміти, що чекає їх сьогодні: якщо світло було червоним, деякі люди просто поверталися назад, вирішуючи навідатися в більш прийнятний час.

Як відомо, у молодому віці ви більш спостережливі. У зв'язку з цим я поставив Стуре тільки одне питання: хто ж дозволив всім цим дурням працювати в компанії? Звісно, я розумів, що саме він най-

няв більшість із них. Та Стуре здогадався, до чого я підводив його. Я ніби приховано натякнув: «І хто тут найбільший дурень?»

Зрозуміло, що він виставив мене за двері. Пізніше його колеги розповіли, що насправді хотів зробити Стуре — взяти дробовик та застрілити мене.

Цей інцидент змусив мене задуматися. Перед нами людина, яка скоро вийде на пенсію. Безсумнівно, ця людина — досвідчений підприємець, якого поважають за глибокі знання у сфері його бізнес-діяльності. Та, простіше кажучи, ця людина не могла справитися з колективом. Не могла зрозуміти, що єдиний ресурс в її компанії, який є індивідуальним — працівники. І саме через відсутність такого усвідомлення всі, кого не можна було зрозуміти, в очах Стуре перетворювалися в ідіотів.

Оскільки я не перебував у штаті організації, я міг з легкістю побачити, як глибоко помилявся Стуре. Він не розумів, що називаючи людей, бачення яких не співпадало з його власним, дурнями, він завжди починав з самого себе. Характеризуючи певні типи людей, Стуре використовував ті самі вирази, що і я: «кляті ідіоти», «стадо віслюків», «брудні вирошки» та «нудні амеби». Хоча сам я ніколи не називав оточення ідіотами, навіть коли мав відчутні складнощі з визначенням типів людської поведінки.

Прожити життя з думкою про те, що ви оточені людьми, з якими неможливо працювати — безперечно жахлива ідея. Мій власний потенціал це зробило б неймовірно обмеженим.

Я намагався роздивитися себе в дзеркалі — рішення було простим. Я не хотів бути схожим на Стуре. Після нездорової зустрічі з ним і його колегами я сидів за кермом, стурбований ситуацією. Інтерв'ю стало справжньою катастрофою, всі були неймовірно розлюченими. Саме там і тоді я твердо вирішив розібратися з одним із найважливіших питань — як же влаштовані люди? А враховуючи те, що я буду зіштовхуватися з людьми й у майбутньому, — професія з цього погляду не має значення, — я лише виграю від такого знання.

Сказано — зроблено. Я прийнявся вивчати матеріали, щоб усвідомити, як працювати з тими, кого з самого початку важко зрозуміти. Чому хтось мовчить, а хтось ніколи не замовкає? Чому хтось постійно говорить правду, а хтось завжди уникає її? Чому деякі мої колеги регулярно приходять вчасно, а деякі — ні? Чому одні люди подобалися мені більше, ніж інші? Я дійсно хотів знайти відповіді на ці питання. Вміння,

які я почав розвивати, були захоплюючими, і я вже ніколи не повертався до себе зразка початку подорожі. Отримані знання змінили мене як особистість, як друга, як колегу, як сина, як чоловіка й батька моїх дітей.

Ця книга розглядає метод, який, імовірно, є найпоширенішим для опису відмінностей у людському спілкуванні. Я застосовував його варіації більше двадцяти років, отримавши прекрасні результати.

Всі ми маємо досвід спілкування з людьми, і кожен з нас має уявлення, як реалізується процес спілкування.

Та як же ви можете сформулювати виняткове розуміння поведінки оточення? Безумовно, існують різні методи. Зрозуміло, що найбільш загальним виступає метод теоретичного дослідження цієї проблеми з вивченням її основ. Водночас аналіз лише теоретичної частини питання не зробить вас першокласним комунікатором. Тільки коли ви почнете застосовувати знання на практиці, ви зможете набути та розвинути необхідну компетенцію в даній області. Це як вчитися їздити на велосипеді — спочатку ви маєте обзавестися власним велосипедом, і тільки після цього ви розумієте, що повинні робити далі.

Відтоді, як я почав досліджувати проблему людської поведінки, старанно намагаючись відчувати різницю, я вже ніколи не був тим чоловіком, який починав свою подорож. Я не настільки категоричний, як раніше, не засуджую іншого за відмінність його бачення від моїх поглядів. За останні роки моє терпіння відносно людей, які виступають повними антиподами мене самого, стало набагато глибшим. Так, я не буду заходити далеко, говорячи, що в моєму житті відтоді взагалі не було конфліктів чи брехні, але сьогодні згадані ситуації трапляються зі мною дуже рідко.

Я точно маю подякувати Стуре за одну річ — саме він пробудив у мені інтерес до проблеми людської комунікації. Без його досвіду ця книга, імовірно, ніколи б не була написана. Ще одна деталь — для полегшення процесу читання я вирішив використовувати займенники «його» та «він», коли посилаюся на приклади, що не пов'язані з конкретною людиною. Не йдеться про неповагу — це зроблено для більшого комфорту під час читання. До того ж я знаю: у вас достатньо уяви, щоб підставити займенник «вона» там, де це може бути доречно.

Що ви можете зробити для підвищення рівня ваших знань? Робота з даною книгою стане хорошим початком — і я маю на увазі книгу в повному її обсязі, а не перші три розділи. Якщо пощастить, вже за кілька хвилин ви зможете поринути в ту саму подорож, в яку я відправився

двадцять років тому. При цьому я гарантую, що ви не пожалкуєте про своє рішення.

Та якщо ви все ж нічого не почерпнете навіть після прочитання, обіцяю повернути витрачені в книжковій крамниці гроші.

Томас Еріксон,
вчений-біхевіорист, лектор та письменник

БУДЬ-ЯКИЙ КОМУНІКАТИВНИЙ КОНТАКТ ВКЛЮЧАЄ РЕЦИПІЄНТА — САМЕ ЗА НИМ ОСТАТОЧНЕ РІШЕННЯ

Ця теза здається вам дивною? Дозвольте пояснити. Повідомленням у його прямому розумінні можна вважати лише ту частину інформації зі сказаної вами певній людині, яка була «відфільтрована» цією самою людиною крізь її власну систему поглядів, упереджень і стереотипів. Зважаючи на різні обставини, співрозмовник може інтерпретувати те, що ви намагалися донести, в абсолютно відмінному — від задуманого вами на початку розмови — ключі. Отже, те, що фактично розуміється, залежить від людини, з якою ви веде розмову — рідко стається так, що повідомлення в повному об'ємі сприймається іншим відповідно до ваших початкових намірів.

Отож усвідомлення того, що ви практично не контролюєте процес засвоєння інформації реципієнтом, може здатися досить неприємним. Та зрештою незалежно від того, скільки інформації ви хочете вкласти в голову співрозмовника, зробити ви можете не так вже й багато. Зрозуміло, що останнє ми можемо розглядати як одну з багатьох перешкод, та ніхто й не говорив, що буде легко.

Безперечно, перебувати свідомість співрозмовника неможливо, але водночас більшість людей знають, як би хотіли, щоб до них відносилися інші. Ваше завдання — шляхом підбору та коректування власної моделі поведінки адаптуватися до темпераменту та характеру співрозмовника. Це дозволить вивести ваші комунікативні навички на більш ефективний рівень.

ЧОМУ ЦЕ НАСТІЛЬКИ ВАЖЛИВО?

Шляхом створення нейтрального характеру комунікації ви даєте співрозмовнику можливість зрозуміти вас як індивідуальність — на його умовах. Такий хід розмови дозволяє іншій людині витратити

більше власних ресурсів на оброблення та розуміння ваших думок, аніж на свідому чи несвідому адаптацію до вашої манери спілкування.

Всі ми маємо працювати над нашою гнучкістю — для того, щоб комбінувати та змінювати стилі спілкування, адаптуючись та застосовуючи їх у діалогах з людьми, які відрізняються від нас своїми поглядами. І тут криється інша істина: по-перше, незалежно від того, який метод спілкування ви обрали, як особистість, ви завжди будете в меншості; по-друге, незалежно від того, яку модель поведінки ви використовуєте, люди навколо робитимуть по-своєму, і таких завжди буде більшість. Отож ви не можете думати тільки про себе, адже подібна комунікативна гнучкість і здатність зчитувати інтереси та потреби співрозмовника є характерною рисою кваліфікованого комунікатора.

Знання та розуміння стилів поведінки та методів комунікації співрозмовника дозволить зробити обґрунтовані припущення відносно моделі, згідно з якою окрема людина може реагувати в певних ситуаціях. Це розуміння також збільшить вашу здатність відчувати людину навпроти.

У ВІДСУТНОСТІ СИСТЕМИ КРИЄТЬСЯ ІСТИНА

Дозвольте мені прояснити ще одне важливе питання. Ця книга не претендує на істинність і всеосяжність в аспекті людського спілкування. Більше того, ніяка книга не може служити першоосновою, оскільки всі ті сигнали, які ми безперервно передаємо одне одному, не вписуються в жодну книжкову парадигму. Навіть якщо б ми враховували мову жестів, відмінності між діалогами чоловіків та жінок, культурну специфіку та інші критерії диференціації, ми б не змогли записати все в рамках однієї роботи. Ми могли б враховувати ще й психологічні та вікові аспекти, графологію та астрологію, але однаково не отримали би беззаперечної картини.

Разом з тим саме цей фактор є найбільш незвичайним. Люди — не електронні таблиці в Excel, вони занадто складні, щоб бути вивченими повністю. Ми не можемо розрахувати все згідно з математичними законами. І навіть найпримітивніші та найменш освічені, за нашими мірками, особистості занадто складні, щоб повноцінно вкласти в рамки однієї теорії. Та саме шляхом вивчення основ людської комунікації кожен з нас отримує можливість уникнути найбільш серйозних промахів.

ЦЕ ВІДБУВАЄТЬСЯ ЗНОВУ Й ЗНОВУ

«Ми звертаємо увагу на те, що робимо, але не задумуємося над причиною своїх дій — чому ми робимо те, що робимо. Отже, ми судимо та оцінюємо оточення через призму власної мотивації та власних дій».

Ці слова належать психоаналітику Карлу Юнгу. Різні шаблони поведінки — саме вони задають динаміку нашого життя. Кожна людина поводить себе по-своєму, тут все зрозуміло. В окремих формах поведінки ми можемо впізнати себе, але водночас не визнаємо й не приймаємо інших паттернів. Крім того, як відомо, всі ми поводимо себе неоднаково в різних ситуаціях — радості чи роздратування.

З цього погляду немає правильних чи неправильних моделей поведінки — більшість прийнятна тією чи іншою мірою. Та й взагалі поняття належної чи некоректної поведінки не існує: ви ті, хто ви є, і насправді не особливо задумуєтеся над природою всіх цих процесів. З вами все добре, хай там що. Не має значення, як ви поведетеся чи як вас сприймає оточення — все чудово. У межах дозволеного, звичайно.

Я ТАКИЙ, ЯКИЙ Є

У кращому зі світів, звісно, було б достатньо просто сказати, «Я такий, який є». Принаймні так стверджується в одній книзі, яку я прочитав. Хіба не було б чудово відпустити контроль над власною поведінкою? Завжди поводитися так «правдиво», як ви дійсно відчуваєтеся в тій чи іншій ситуації? Справа в тому, що ви можете зробити це. Ви можете поводитися так, як того бажаєте. Все, що вам необхідно — просто знайти правильні умови, в яких можна так робити.

Існує два варіанти, коли ви можете повністю бути собою.

Перший — коли ви перебуваєте в кімнаті на самоті. У цьому випадку абсолютно неважливо, що ви говорите, що робите, як робите. Ваші крики чи лайки не нашкодять нікому, так само як ви просто можете поринути у світ тиші та роздумів відносно найскладніших таємниць людського буття чи того, чому Йон-Фредрік Райнфельдт завжди виглядає настільки засмученим. У своєму ескапізмі ви здатні поводитися без кліше та масок. Просто, чи не так?

Другий варіант ситуації, коли ви можете бути самими собою — якщо люди в кімнаті повністю розділяють ваш настрій. Згадайте, чого навчали нас наші мами? «Поводься з іншими так, як би ти хотів, щоб інші

поводилися з тобою». Прекрасна порада з благими намірами. Однак вона дієва лише тоді, коли ви спілкуєтеся з людьми, схожими за характером на вас. Тобто все, що вам зараз потрібно зробити — скласти список людей, які в принципі думають, діють і мають такі самі переконання, як ви, знайти їх та потоваришувати з ними.

В усіх інших ситуаціях доречно, по-перше, зрозуміти, як сприймаєте ви, і, по-друге, як сприймають вас. Не думаю, що буду оригінальним, коли скажу: більшість людей, з якими вам доводиться зустрічатися, не така, як ви.

«На початку було Слово, і Слово було з Богом.

І Бог промовив: “Нехай буде світло! І з’явилося світло”».

Неймовірно, погоджуєтеся? Слова мають фантастичну силу. Але існує відмінність між словами, які ми обираємо для спілкування і тим, як ми використовуємо ці слова безпосередньо в комунікації. Як ви помітили ще з назви даної книги, ми можемо по-різному інтерпретувати слова. Так-так, ви розумієте, про що я. І коли ви використовуєте невідповідне слово в певній ситуації, можливо, саме ви постаєте дурнем.

ОТОЧЕНИЙ ІДІОТАМИ — ЧИ ВСЕ-ТАКИ НІ?

Почекайте хвилинку. А яку ж ідею насправді закладено в словах вище? В якийсь момент мене вразила наступна аналогія: структура нашої поведінки схожа на коробку передач в автомобілі. Всі типи й усі рівні необхідні, та залежно від ситуації одна модель може підходити, а інша ні. Інакше кажучи, нормальним здається завести свій автомобіль з першої передачі — п’ята була б непотрібною і складною. Втім, коли ви ведете автомобіль на швидкості 100 кілометрів на годину, перша передача виглядає істинним безумством.

Серед нашого оточення можна знайти тих, хто виступає проти категоризації людської натури. Може, і ви теж належите до їх числа — тих, кому не подобається ідея формування типових рамок та розподілу людей на формальні групи.

Однак кожен із нас так чи інакше займається цим — заносить людей в окремі категорії, тільки, можливо, відмінні від тих, що пропоную я у своїй книзі.

У будь-якому разі факт залишається фактом: всі ми різні, всі помічаємо та занотуємо відмінності одне одного. На мою думку, таке «фіксування» особливостей ближніх може принести багато користі.

Головне тут — робити все коректно. Так само й неправильне використання інструменту категоризації може призвести до негативних наслідків.

Отже, як бачимо, важливий навіть не сам інструмент типізації людської індивідуальності, важливе те, як ви його використовуєте.

Частину з того, що ви прочитаєте далі, я запозичив з бази *IPO* — *Інституту розвитку особистості та Профільного аналізу*. Користуючись нагодою, я хотів би подякувати Суне Гелльбергу та Едуарду Левіту за допомогу та люб'язне надання матеріалів їхніх тренінгів. Використовуйте цю книгу як вступ до теорії людської комунікації. Все інше — на ваш розсуд.

НЕМАЄ ЗНАЧЕННЯ, НАСКІЛЬКИ ДИВНИМ ЦЕ МОЖЕ ВИГЛЯДАТИ — У ПРИНЦИПІ, ВСЕ НОРМАЛЬНО. ПОВЕДІНКА...

...відносно передбачувана. Але:

У типових ситуаціях людина реагує в звичайній для себе манері. Неможливо спрогнозувати кожную гіпотетичну реакцію до того, як вона дається взнаки.

... є частиною шаблону.

Наші реакції часто вкладаються в рамки одного шаблону. Отже, ми маємо з повагою ставитися до моделей поведінки оточення, водночас розуміючи власну.

... непостійна та залежить від багатьох факторів.

Ми повинні вчитися слухати, виражати свої думки ясно, відчувати, що є необхідним у певний момент спілкування. Кожен може підлаштуватися під ситуацію.

... є такою, яку можна прослідкувати.

Ми повинні вміти спостерігати та трактувати більшість моделей поведінки, навіть не будучи психологами-аматорами. Висновки робіть самостійно

...є такою, яку можна розшифрувати.

Ми повинні вчитися розуміти, чому в певних ситуаціях люди діють саме в такому ключі.

... є індивідуальною.

Незважаючи на відомі шаблони та моделі, поведінка кожної людини унікальна, як унікальною є і сама особистість.

... є такою, яку можна пояснити.

Розпрощайтеся із заздрістю та скаргами. Вчіться толерантності та розвивайте терпіння — як стосовно самих себе, так і стосовно інших.

ЧОМУ МИ СТАЛИ ТИМИ, КИМ Є ЗАРАЗ?

Питання: як моделюється той чи інший тип поведінки? Чому люди настільки різні? В усьому доводиться розбиратися. А якщо дуже коротко: відповіддю є комбінований вплив спадковості та довкілля.

Основи тієї моделі поведінки, яка стане домінантою в дорослому віці, були закладені ще до нашого народження. Особливості темпераменту та риси характеру, які ми успадкували, впливають на нашу поведінку, та всі вони є складовою процесу, що розпочався вже на генетичній стадії. І хоча його природа досі є каменем спотикання серед вчених, більшість погоджується з важливістю фактору генетики при формуванні характеру людини. Мало того, що ми успадковуємо риси наших батьків, ми успадковуємо ще й відтінки характеру наших дідусів та бабусь, а також — тією чи іншою мірою — інших наших родичів. Згадайте, рано чи пізно всі ми чуємо фразу про те, що виглядаємо чи говоримо, як тітка або дядько. Особисто я в дитинстві був схожий на свого дядька Бертіля — мене видавало руде волосся. Оскільки на пояснення причин подібної генетичної спадковості потрібно чимало часу, на даному етапі просто визначимо — наша генетика закладає основи для подальшого поведінкового розвитку.

Що відбувається, коли ми народжуємося? Переважно діти народжуються сміливими та імпульсивними. Вони не відчують ніяких бар'єрів, роблять те, що хочуть, і часто говорять «ні, не буду» або «так, я можу це зробити!» Діти щиро переконані, що здатні справитися з чим завгодно. Та зрозуміло, що настільки спонтанна й часом неконтрольована поведінка — не завжди те, що подобається їхнім батькам, а тому — вуаля! — починається перетворення колись оригінальної моделі поведінки. Згідно з хорощим чи поганим сценарієм у копію когось іншого.

ЯКИМ ЧИНОМ ДІТИ ПІДДАЮТЬСЯ ВПЛИВУ?

Загалом виділяють два шляхи, якими навчаються діти. Згідно з першим дитина приходить від невдоволення чимось або кимось до задоволення, свого роду компенсації.

Другий шлях — це шлях імітації, найбільш поширений метод пізнання. Дитина імітує все, що бачить навколо себе, а зразком для наслідування часто стає той із батьків, хто є однієї статі з дитиною. (Варто зазначити, що це в жодному разі не вичерпне дослідження того, як функціонує цей процес, хоча й наша книга не про те, як дорослі впливають на поведінку дітей.)

МОЇ БАЗОВІ ЦІННОСТІ

Мої базові цінності слід шукати глибоко в моїй свідомості. Вони вкоренилися настільки глибоко, що навряд чи варто намагатися їх змінити. Зараз йдеться про речі, які я почерпнув від батьків у дитинстві, які були закладені в мій характер ще в школі, коли я був дуже маленьким. Наприклад, установка на старанність у школі, тому що після її закінчення системні знання дозволять вам отримати хорошу роботу. Або ж розуміння того, що бійка — це абсолютно недопустиме явище. Результатом останнього, зокрема, став той факт, що за своє життя я так і не підняв руку на іншу людину. Я не бився з третього класу, і, як мені здається, тоді я програв (Вона була дійсно сильною.)

Інша базова цінність полягає в тому, що всі люди рівноцінно важливі в моїх очах. Це те, що мої батьки демонстрували мені в дитинстві: я ніколи не буду судити про іншу людину з огляду на її національність, колір шкіри чи стать.

Всі ми виступаємо носіями ключових цінностей, і кожен на підсвідомому рівні розуміє, де добро, а де зло. Ніхто не зможе зруйнувати мою систему базових цінностей.

ПЕРЕКОНАННЯ ТА ПІДХОДИ

Наступний рівень — це мої переконання, що не мають нічого спільного з базовими цінностями. Переконання — це погляди, сформовані мною на основі власного досвіду, це висновки, які я виніс із життєвих ситуацій, з якими я зіштовхнувся в середній школі, у коледжі чи на першій роботі. Навіть досвід дорослого життя може впливати на систему переконань.