

18+

Алексей Тищенко

**Практическая
тетрадь как
понимать
истинные
мотивы
людей**

*27 практических
уроков*

Алексей Тищенко

Практическая тетрадь как понимать истинные мотивы людей. 27 практических уроков

<https://litres.ru/74340127>

ISBN 9785007093491

Аннотация

Понимание истинных мотивов людей — это не магия, не экстрасенсорика и не циничная параноя. Это прикладной психологический анализ, основанный на нейробиологии, эволюционных механизмах и чтении бессознательных паттернов.

Содержание

Введение. Великий иллюзион человеческого общения	5
АРХИТЕКТУРА ВОСПРИЯТИЯ	7
РАСЩЕПЛЕНИЕ СИГНАЛА	11
ТРИАДА ВЫЖИВАНИЯ	18
ИЕРАРХИЯ КОНТРОЛЯ ТЕЛА	25
МЕХАНИЗМ ЗАЩИТНОЙ ПРОЕКЦИИ	31
АНАТОМИЯ ПАССИВНОЙ АГРЕССИИ	37
МЕХАНИЗМ ГАЗЛАЙТИНГА	43
	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Практическая тетрадь как понимать истинные мотивы людей 27 практических уроков

Алексей Тищенко

© Алексей Тищенко, 2026

ISBN 978-5-0070-9349-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Практическая тетрадь: Как научиться понимать
истинные мотивы людей**

27 практических уроков

«Люди могут лгать словами, но их тело, их выборы и скрытые выгоды всегда говорят чистую правду. Научитесь смотреть на действия, и вы увидите скрытые механизмы их душ».

Введение. Великий иллюзион человеческого общения

Мы живем в мире тотального, часто неосознанного самобмана и масок. Каждый день мы сталкиваемся с десятками людей: коллегами, партнерами, близкими, случайными прохожими. Мы слушаем их слова, верим обещаниям, обижаемся на критику, радуемся комплиментам.

Но вот в чем главная ловушка: люди почти никогда не говорят того, что думают на самом деле. И еще реже они сами понимают, почему поступают так или иначе.

Человеческая психика устроена так, чтобы защищать эго. Чтобы казаться «хорошими», «сильными», «праведными» или «успешными», люди надевают социальные маски.

- Партнер, который закатывает сцену ревности, на самом деле кричит не о своей любви, а о паническом страхе одиночества и собственной никчемности.
- Коллега, который постоянно «по-дружески» подкалывает вас в присутствии шефа, изливает не юмор, а глубокую зависть и страх потерять свое место.

- Родственник, который навязчиво лезет с советами и заботой, кормит не вас, а свою потребность чувствовать себя нужным и контролировать мир.

АРХИТЕКТУРА ВОСПРИЯТИЯ

ВЕРБАЛЬНЫЙ ФАСАД (Слова и Маски) СКРЫТЫЙ СМЫСЛ (Истинный мотив)

- «Я делаю это исключительно ради тебя».
- Потребность в контроле и доминировании.

- «Мне совсем не завидно, я рад (а)».
- Попытка скрыть уязвленное самолюбие.

- «Я просто очень занят (а)».
- Избегание близости и страх отказа.

[Итог: Наивность и манипуляции]

[Итог: Ясное понимание реальности]

Что даст вам эта тетрадь?

Пройдя 27 последовательных практических уроков, вы:

1. Перестанете быть жертвой манипуляций. Вы начнете видеть скрытые ниточки, за которые вас пытаются дергать манипуляторы, и научитесь их обрезать.

2. Научитесь «читать» людей за первые 5 минут общения. По мимике, микрожестам, структуре речи и выбору слов вы будете понимать, кто перед вами: хищник, жертва, спасатель или зрелая личность.

3. Улучшите личные и деловые отношения. Понимая, в чем действительно нуждается ваш партнер или клиент (в безопасности, признании, контроле или автономии), вы сможете давать ему именно это, получая взамен лояльность и искреннее уважение.

Три золотых правила работы с тетрадью:

- Правило 1. Выключите эмоции. Когда вы анализируете мотивы другого человека, вы должны стать «холодным ученым». Обида, гнев или жалость мгновенно ослепляют ваш аналитический центр.
- Правило 2. Наблюдайте паттерны, а не единичные случаи. Одно опоздание — это случайность. Хронические опоздания при заявлениях о «глубоком уважении» — это истинное отношение (скрытая пассивная агрессия).
- Правило 3. Начните с себя. Самый сложный человек, чьи мотивы вам предстоит вскрыть — это вы сами. Будьте честны.

Откройте первую главу. Начнем снимать маски.

Урок 1. Фасад и Тень: Почему слова — это худший источник информации о человеке

Когда мы хотим понять человека, мы совершаем фундаментальную ошибку: мы внимательно слушаем, что он говорит. Мы верим декларациям.

Но эволюция создала человеческую речь не только для передачи информации, но и для её сокрытия. Язык позволяет нам строить социальные фасады (Карл Юнг назвал эту часть психики Персоной). Фасад — это то, каким человек хочет, чтобы его видели другие: щедрым, сильным, равнодушным к деньгам, высокодуховным.

Но под фасадом всегда живет Тень — наши истинные, часто вытесненные животные инстинкты, страхи, дефициты и эгоистичные потребности.

Первый и главный закон чтения людей гласит: Игнорируйте вербальный фасад. Смотрите только на соматические (телесные) утечки и микро-действия. Слова контролируются сознанием (всего 5% работы мозга). Тело, тон голоса, микронапряжение мышц и реальные физические выборы контролируются подсознанием (95%). Они никогда не врут.

Психологический базис: Закон диссонанса между словом и телом

Когда человек лжет, пытается казаться кем-то другим или скрывает свой истинный мотив, в его нервной системе возникает внутреннее напряжение — микростресс. Сознание занято конструированием «правильной речи», но подсознание «сливает» правду через вегетативные реакции:

- Микронапряжение в челюсти или вокруг глаз.
- Резкая смена темпа или высоты голоса.
- Непроизвольные жесты защиты (закрытые позы, прикосновения к шее, барьеры из предметов).
- Ассиметрия в мимике (например, фальшивая улыбка только одной половиной рта).

РАСЩЕПЛЕНИЕ СИГНАЛА

ВЕРБАЛЬНЫЙ СИГНАЛ (Контроль) ТЕЛЕСНЫЙ СИГНАЛ (Правда)

- «Да мне абсолютно всё равно на её успех». • Быстрое сжатие кулаков.

- «Я очень хочу тебе помочь, но...». • Шаг назад, закрытый барьер руками.

- «Я уверен в своем решении». • Высокий, сорвавшийся голос, суета рук.

[Итог: Попытка обмануть систему]

[Итог: Подсознание выдает мотив]

Практическое задание: «Деконструкция Фасада»

Давайте проведем ваш первый психологический эксперимент. Вспомните недавний разговор (за последние 2—3 дня), который оставил у вас чувство фальши, недоверия или странного дискомфорта.

Шаг 1. Запись фасада

Кто был вашим собеседником? Что он говорил на словах? Какую маску он пытался на себя надеть?

(Пример: «Моя подруга Лариса долго рассказывала, как она счастлива за мой новый проект и как сильно она хочет, чтобы у меня всё получилось»).

— — — — —

— — — — —

Шаг 2. Фиксация телесных утечек

А теперь закройте глаза, мысленно вернитесь в тот момент и вспомните не его слова, а физическое поведение собеседника.

•

Каково было выражение его глаз, когда вы рассказывали о своем успехе? (Была ли там мгновенная тень грусти, сужение зрачков, натянутая статичная улыбка?).

•

Каковы были его жесты? (Скрестил ли он руки на груди, начал ли крутить кольцо, отодвинулся ли назад?).

-

Как изменился тон или скорость его речи, когда тема разговора перешла на ваши победы? (Заговорил быстрее, голос стал более тихим/высоким?).

Шаг 3. Дешифровка истинного мотива

Сопоставьте Шаг 1 и Шаг 2. Каков был истинный мотив или чувство человека на самом деле, если судить по телу, а не по словам?

(Пример: «Истинный мотив Ларисы — скрыть уязвленное самолюбие и зависть. Её тело сжалось, а улыбка была фальшивой, потому что мой успех подчеркнул её собственный застой. На самом деле она хотела поскорее сменить тему»).

Тетрадь действий: Внедрение «Режима Безмолвного Наблюдателя»

Чтобы научиться понимать людей, вы должны приучить свой мозг к новому способу обработки информации.

Ваша практика на сегодня:

1. Техника «Выключенный звук». В течение дня во время любого разговора с коллегой, партнером или продавцом в магазине мысленно «выключите звук». Представьте, что вы смотрите немое кино.

2. Фокусируйтесь исключительно на физиологии: как человек стоит, куда направлены его стопы (стопы часто показывают истинное направление желания: если человек говорит с вами, но его стопы развернуты к выходу — он хочет уйти), как часто он моргает, где напряжены его мышцы лица.

3. Запишите одно наблюдение за день:

«Сегодня я говорил (а) с (имя) _____. На словах он (а) транслировал (а) ___, но его/её тело (опишите жесты, мимику) _____ выдало истинное состояние: _____».

— — — — —

Вопрос для рефлексии дня:

Если бы я прямо сейчас перестал (а) верить любым красивым словам, которые мне говорят окружающие, и начал (а) судить об их отношении ко мне исключительно по их микро-действиям, физическому времени, которое они мне уделяют, и их телесным реакциям — как бы изменился список моих истинных друзей?

— — — — —

— — — — —

Переходите к Уроку 2 завтра. Вы сделали первый шаг к ясновидению реальности. Завтра мы научимся читать самый глубокий и древний слой мотивов — базовые эволюционные потребности человека, которые заставляют его манипулировать.

Урок 2. Триада выживания: Как три животных инстинкта управляют сложным поведением людей

В предыдущем уроке мы договорились игнорировать вер-

бальный фасад и смотреть на соматические утечки. Но чтобы эффективно анализировать то, что мы видим, нам нужна система координат. Мы должны понимать: каковы глобальные цели игры под названием «человеческое поведение»?

Многим кажется, что люди сложны, духовны и многогранны. Это так, когда речь идет о культуре и искусстве. Но на уровне повседневного взаимодействия, конфликтов, карьерных войн и личных отношений нами управляют три базовых эволюционных инстинкта. Их называют Тριάдой выживания:

1. Инстинкт Безопасности (Самосохранение): Стремление избежать боли, угроз, критики и неизвестности.
2. Иерархический инстинкт (Доминирование/Статус): Стремление занять место повыше в социальной структуре, получить власть, влияние, авторитет и признание.
3. Половой инстинкт (Размножение/Слияние): Стремление к близости, восхищению, созданию парных союзов и поиску одобрения противоположного пола.

Какое бы «благородное» или «запутанное» действие ни совершал человек, подсознательно он всегда решает одну из этих трех задач.

Психологический базис: Эволюционный редуccionизм

Если вы хотите понять истинный мотив человека, спросите себя: «Какую из трех базовых потребностей он сейчас пытается закрыть за счет этой ситуации?».

- Альтруизм и навязчивая помощь часто маскируют Иерархический инстинкт (желание почувствовать себя «выше» и нужнее того, кому помогают, завязать его на чувство долга) или Потребность в Безопасности (желание быть хорошим, чтобы не отвергли).

- Агрессивная критика чужого мнения — это чистая борьба за Доминирование (попытка опустить ранг собеседника и поднять свой).

- Демонстративная скромность и жалобы на жизнь — поиск Безопасности (притвориться «маленьким и слабым», чтобы на тебя не напали сильные хищники в стае) или суррогатный поиск Слияния (получить порцию жалости и заботы).

ТРИАДА ВЫЖИВАНИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ (Страх) ДОМИНИРОВАНИЕ (Статус) СЛИЯНИЕ (Принадлежность)

- Избегание рисков. • Борьба за правоту. • Поиск одобрения/любви.

- Желание быть правым. • Хвастовство, контроль. • Демонстрация уязвимости.

- Оборона границ. • Критика конкурентов. • Обаяние, кокетство.

[Мотив: Выжить] [Мотив: Править] [Мотив: Привязать]

— — — — —

Практическое задание: «Трепанация мотива»

Выберите человека из вашего окружения (коллегу, партнера, родственника), чье поведение кажется вам странным, раздражающим или нелогичным.

Шаг 1. Описание странного поведения

Запишите факт его регулярного действия, которое вы хотите расшифровать.

(Пример: «Мой коллега Игорь постоянно хвастается своими связями и тем, какие дорогие часы он купил, хотя его зарплата такая же, как у меня»).

— — — — —

Шаг 2. Сканирование через Триаду

Прогоните это поведение через три инстинкта. Какую из задач Игорь решает на самом деле?

- Безопасность: Боится ли он, что его посчитают никчемным и уволят?
 - Доминирование: Пытается ли он искусственно поднять свой ранг в офисной иерархии за счет внешних атрибутов?
 - Слияние: Пытается ли он таким образом привлечь внимание женщин в коллективе?
- — — — —

Шаг 3. Вскрытие истинного дефицита

Какова истинная, глубокая потребность этого человека? Какого ресурса ему катастрофически не хватает?

(Пример: «Истинный мотив Игоря — компенсация страха оказаться на низу иерархии. Ему не хватает признания его авторитета. Хвастовство — это его попытка защитить себя от ощущения собственной неважности»).

— — — — —

— — — — —

Тетрадь действий: Калибровка инстинктов

На этой неделе во время общения с людьми мысленно наклеивайте на каждое их яркое действие один из трех ярлыков: [Б] — Безопасность, [Д] — Доминирование, [С] — Слияние.

1.

Практика «Вскрытие спора».

Если при вас кто-то спорит о политике, кино или работе, не вникайте в суть спора. Посмотрите на это как на иерархический бой двух приматов. Кто из них сейчас борется за ранг [Д], а кто защищает свою безопасность [Б]?

2.

Дневник наблюдений:

Запишите, какой инстинкт чаще всего проявляют люди в вашем ближайшем окружении:

— — — — —

Вопрос для рефлексии дня:

Если я посмотрю на свое собственное поведение за последние 24 часа — какой инстинкт руководил моими действиями чаще всего? Я защищался (лся) [Б], доказывал (а) свой статус [Д] или искал (а) любви и принятия [С]?

— — — — —

— — — — —

Переходите к Уроку 3, когда научитесь видеть за сложными социальными играми людей простые, понятные биологические задачи.

Урок 3. География лжи: Почему ноги честнее лица, а левая сторона тела выдает скрываемые чувства

Мы научились понимать, какие эволюционные цели преследуют люди. Теперь давайте разберем, как тело выдает их ложь и попытки скрыть эти цели.

Когда человек пытается казаться кем-то другим или манипулировать вами, его мозг совершает титаническую работу по контролю своего тела. Но у нашего мозга есть жесткое ограничение: ресурс сознательного контроля ограничен.

Существует четкое правило, которое психологи называют иерархией телесного контроля. Чем ближе часть тела находится к речевому аппарату (к голове), тем легче человеку её контролировать.

И наоборот: чем дальше часть тела от мозга, тем меньше сознания туда доходит в момент стресса.

Поэтому лицо — это главная витрина лжи (его мы учимся контролировать с детства перед зеркалом). А вот руки, плечи, положение таза и особенно ноги — это зоны абсолютной соматической правды.

Психологический базис: Латеральный диссонанс и «бегство» ног

1.

Правое и левое полушарие: Левое полушарие отвечает за логику, контроль и социальные маски. Оно управляет правой стороной тела. Правое полушарие отвечает за эмоции, истинные чувства и стресс. Оно управляет левой стороной тела.

Поэтому левая сторона лица и тела всегда честнее. Если человек улыбается вам, но левый уголок рта остается опущенным, или его левая рука нервно сжимает край стола — он испытывает стресс и негативные эмоции, которые пытается скрыть правой («парадной») стороной.

2.

Закон «бегства» ног: Когда нам неприятен собеседник или мы хотим уйти, наше подсознание включает древнюю реакцию «беги». Мы можем продолжать вежливо улыбаться лицом, но наши стопы и колени будут непроизвольно раз-

вернуты в сторону ближайшего выхода.

ИЕРАРХИЯ КОНТРОЛЯ ТЕЛА

ЛИЦО (Витрина) РУКИ (Утечка) НОГИ (Чистая правда)

• Максимальный контроль. • Средний контроль. • Практически не контролируются.

• Фальшивые эмоции. • Микро-жесты (кольца, • Направление стоп = истинное

• Правая сторона врет. потирание шеи). направление желаний.

[Итог: Легко имитировать] [Итог: Средняя честность]

[Итог: Никогда не врут]

Практическое задание: «Сканирование снизу вверх»

Проведите эксперимент во время следующей деловой или личной встречи. Начните анализ человека не с его лица, а с его ног.

Шаг 1. Тест направления стоп

Обратите внимание на положение ног вашего собеседника в пространстве.

•

Куда направлены носки его обуви? (На вас, в сторону двери, скрещены под стулом, зацеплены за ножки стула?).

•

Что это значит: Если носки направлены на вас — человек вовлечен в общение. Если в сторону выхода — его подсознание уже ушло из этого разговора, ему скучно или неприятно. Если ноги плотно скрещены или спрятаны под стул — он защищается и чувствует себя небезопасно.

Шаг 2. Чтение левой стороны

Посмотрите на левую сторону тела и лица собеседника.

•

Есть ли разница между левой и правой половиной лица, когда он улыбается или хмурится?

•

Что делает его левая рука, пока правая жестикулирует или держит ручку? (Сжата в кулак, тербит край одежды, напряжена?).

Шаг 3. Дешифровка скрытого конфликта

- В какой конкретно момент разговора ноги собеседника изменили свое положение или левая сторона тела напряглась? (Когда вы назвали цену? Когда спросили про сроки? Когда заговорили о конкурентах?). Это и есть его уязвимая точка лжи.

Тетрадь действий: Практика «Взгляд в пол»

1.

Техника «Слепой угол».

Когда общаетесь с группой людей, бросьте быстрый взгляд под стол или на уровень пола. Посмотрите, как стоят ноги участников. Вы мгновенно поймете, кто в группе является реальным лидером (на него будут направлены стопы большинства), а кто чувствует себя изгоем или хочет уйти.

2.

Калибровка себя:

Понаблюдайте за собственными ногами прямо сейчас. Как они стоят? О чем это говорит вашему подсознанию?

— — — — —

Вопрос для рефлексии дня:

Если бы я прямо сейчас начал (а) обращать внимание на невербальные сигналы левой стороны тела своих близких, какую горькую правду об их реальном уровне стресса или усталости я бы увидел (а) за их дежурными улыбками?

— — — — —

Переходите к Уроку 4, когда научитесь читать язык человеческого тела снизу вверх, начиная с самого честного уровня — с ног.

Урок 4. Защитная проекция: Почему то, что человек яростно осуждает в других, является его собственной скрываемой правдой

Мы научились читать невербальные сигналы тела. Теперь мы переходим к анализу вербального контента, но под особым углом. Мы будем исследовать не то, что человек говорит о себе, а то, как он оценивает и критикует других людей.

В психоанализе существует фундаментальный закон: наше отношение к другим — это всегда зеркало нашего отношения к себе. Самым ярким проявлением этого закона является механизм психологической проекции.

Если у человека есть скрываемый дефицит, подавленное желание или качество, которое его эго считает «грязным» и неприемлемым, он не может признать его в себе. Вместо этого его подсознание проецирует это качество на окружающих. Человек начинает видеть этот «грех» везде и с огромным эмоциональным накалом его осуждать.

Помните: сверхэмоциональное, яростное осуждение чужих поступков — это всегда крик о собственной подавленной потребности или страхе.

— — — — —

Психологический базис: Механизм теневой проекции

Когда человек агрессивно критикует чье-то поведение (например, чью-то сексуальную свободу, наглость, эгоизм или стремление к деньгам), его подсознание на самом деле говорит: «Я безумно хочу вести себя так же, но мой внутренний жесткий цензор запрещает мне это. И меня дико злит, что кто-то другой позволяет себе то, что я запрещаю себе».

- Тот, кто постоянно осуждает чужую жадность, часто сам панически боится остаться без ресурсов или скрывает собственную скупость.
- Тот, кто громче всех кричит о чужой некомпетентности, боится оказаться самозванцем и маскирует синдром неполноценности.
- Тот, кто везде видит предательство и ложь, боится своей собственной слабости и неверности.

МЕХАНИЗМ ЗАЩИТНОЙ ПРОЕКЦИИ

ПОДАВЛЕННЫЙ ИМПУЛЬС (Внутри) ОБЪЕКТ
ОСУЖДЕНИЯ (Снаружи)

- «Мне нельзя расслабляться/лениться». • Другой человек открыто отдыхает/ленится.

- Импульс вытесняется в Тень. • Яростная атака: «Он ленивый паразит!»

[Итог: Внутренний запрет] [Итог: Слив злости на чужую свободу]

Практическое задание: «Чтение чужой Тени»

Вспомните человека из вашего окружения, который регулярно, с большим эмоциональным вовлечением кого-то осуждает или критикует в разговорах с вами.

Шаг 1. Формулировка обвинения

Запишите, какое именно качество или поведение третьих лиц вызывает у этого человека наибольший гнев и осуждение.

(Пример: «Мой руководитель постоянно с презрением говорит о сотрудниках, которые уходят домой ровно в 18:00, называя их „безынициативным стадом“»).

— — — — —

Шаг 2. Поиск скрытого запрета

Какое правило или запрет этот критикующий человек наложил на самого себя?

(Пример: «Мой руководитель запретил себе отдыхать. Он верит, что его ценность измеряется только каторжным трудом и выгоранием, и он панически боится оказаться ненужным»).

— — — — —

Шаг 3. Декодирование истинного мотива критики

Каков истинный мотив его критики? Что он пытается доказать себе и окружающим через это осуждение?

(Пример: «Осуждая тех, кто уходит вовремя, он пытается заглушить свою зависть к их свободе и оправдать собственное насилие над собой. Ему нужно подтвердить себе, что его

страдание — это признак элитарности»).

— — — — —

— — — — —

Тетрадь действий: Калибровка «Кривых зеркал»

1.

Практика «Слушай обвинения».

В течение следующих 3 дней, когда кто-то при вас начинает сплетничать или гневно кого-то критиковать, мысленно переводите его слова по формуле: «То, в чем он обвиняет другого — это его собственный страх или тайное желание». Не спорьте с ним. Просто наблюдайте за тем, как человек обнажает свою Тень.

2.

Запись наблюдения:

«Сегодня я услышал (а), как (имя) __ критиковал (а) другого за __. Это значит, что его/её собственная скрытая проблема или подавленное желание — это ____».

— — — — —
Вопрос для рефлексии дня:

Если я сам (а) проанализирую то качество, которое вызывает у меня самую большую, иррациональную злость в поведении других людей — какую свою подавленную потребность или какой жесткий внутренний запрет я наконец-то в себе обнаружу?

— — — — —

— — — — —

Переходите к Уроку 5, когда научитесь слушать критику людей не как объективную информацию, а как чистосердечное признание в их собственных скрытых дефицитах.

— — — — —

Урок 5. Скрытая агрессия (Пассивная агрессия): Как распознать врага под маской заботы и дружбы

Вы научились видеть Тень человека через его проекции. Но есть люди, которые никогда не критикуют открыто. Они

выглядят дружелюбными, заботливыми, мягкими и вежливыми. Но после общения с ними вы почему-то чувствуете себя опустошенными, виноватыми, никчемными или раздраженными.

Вы столкнулись с самым коварным и распространенным мотивом в человеческих отношениях — пассивной агрессией.

Пассивная агрессия — это способ выразить враждебность, гнев или зависть, не вступая в прямой конфликт (чтобы сохранить маску «Хорошего Человека»).

Поскольку пассивный агрессор панически боится открытого противостояния, он использует «партизанские методы»: двусмысленные комплименты, «конструктивную» критику, сарказм, опоздания, саботаж обязательств или демонстративное молчание.

Истинный мотив пассивного агрессора всегда один — опустить ваш статус, вызвать у вас чувство вины или неуверенности и получить над вами скрытый контроль, оставаясь при этом «чистеньким».

Психологический базис: Механизм «Двойного зажима» (Double Bind)

Пассивная агрессия всегда строится на противоречии между формой и содержанием. Форма сообщения — дружелюбная или нейтральная. Содержание — обесценивающее.

Если вы реагируете на форму («Спасибо за заботу»), вы заглатываете яд и чувствуете себя плохо. Если вы реагируете на содержание и начинаете злиться, агрессор мгновенно включает маску жертвы: «Да я же просто пошутил!», «Я же добра тебе желаю, почему ты так остро реагируешь?». Вы оказываетесь виноваты в любом случае.

АНАТОМИЯ ПАССИВНОЙ АГРЕССИИ

ВЕРБАЛЬНАЯ МАСКА (Забота/Шутка) СКРЫТЫЙ
УДАР (Яд)

- «Ой, ты так поправились, тебе идет!» • Желание уколоть, снизить статус.

- «Для твоего уровня это отличный отчет». • Обесценивание профессионализма.

- «Ты просто слишком чувствительный (ая)». • Газлайтинг, перевод вины на вас.

[Итог: Вы в замешательстве и вине] [Итог: Агрессор получил контроль]

— — — — —

Практическое задание: «Декодирование токсичных сигналов»

Вспомните недавний «странный» комплимент, шутку или совет в ваш адрес, после которого у вас остался неприятный осадок.

Шаг 1. Запись вербального фасада

Что именно вам сказали? Запишите цитату дословно.

(Пример: «Подруга посмотрела на мою новую покупку и сказала: «О, классная сумка! Я видела точно такую же на распродаже со скидкой 70%«»).

— — — — —

Шаг 2. Анализ скрытого удара (Что под маской?)

Какое истинное послание было зашифровано в этих словах? В чем реальный мотив собеседника?

(Пример: «Истинное послание: твоя сумка дешевая, ты не умеешь выбирать вещи, твой статус ниже моего. Мотив подруги — обесценить мою радость от покупки, чтобы успокоить свою зависть»).

— — — — —

Шаг 3. Разработка противоядия

Чтобы обезвредить пассивного агрессора, нужно сделать его скрытый мотив явным. Это называется «вскрытием игры». Напишите, как вы можете ответить, переведя разговор

с формы на суть.

(Пример: вместо оправданий спокойно спросить: «Лариса, ты сейчас говоришь о скидке, чтобы я почувствовала, что купила дешевку, или у тебя другая цель?»).

— — — — —

— — — — —

Тетрадь действий: Выход из «Двойного зажима»

Каждый раз, когда вы чувствуете скрытую атаку, используйте три правила безопасности:

1. Не оправдывайтесь и не спорьте. Это именно то, чего ждет агрессор, чтобы вовлечь вас в игру.

2.

Задавайте проясняющие вопросы. Заставляйте его объяснять скрытый смысл его «шутки».

(Пример: «Что именно ты имеешь в виду, когда говоришь это?», «Почему для тебя так важно сейчас подчеркнуть мою ошибку?»).

3.

Доверяйте своему телу. Если вам говорят приятные слова, но ваш желудок сжимается, а в горле встает ком — доверяйте телу (Урок 3). Вас атакуют. Пора ставить границы.

Зафиксируйте ваше первое успешное вскрытие пассивной агрессии на этой неделе:

— — — — —

— — — — —

— — — — —

Вопрос для рефлексии дня:

Кто в моем близком окружении чаще всего использует пассивную агрессию под видом «заботы», «любви» или «конструктивной критики»? И готов (а) ли я наконец перестать подыгрывать им в их безопасные для них игры?

— — — — —

— — — — —

Переходите к Уроку 6, когда научитесь мгновенно чувствовать запах скрытого яда пассивной агрессии и освоите первые приемы психологического самообороны.

Урок 6. Газлайтинг: Как человек крадет вашу реальность и заставляет сомневаться в себе

Вы научились читать скрытую агрессию. Но есть мотив, который куда опаснее обычного обесценивания — это стремление человека украсть вашу реальность. Когда вы общаетесь с таким человеком, вы внезапно начинаете сомневаться в своей памяти, своем восприятии событий, а иногда и в своей адекватности.

Вы столкнулись с газлайтингом.

Газлайтинг — это самая коварная и разрушительная манипуляция, цель которой — заставить вас сомневаться в себе и своей здравомысленности, чтобы получить над вами тотальный контроль. Манипулятор систематически отрицает факты, которые вы помните, перевирает слова, которые вы говорили, или высмеивает ваши эмоции, утверждая: «Тебе показалось», «Этого не было», «Ты всё выдумываешь», «Ты слишком эмоциональный (ая)».

Истинный мотив газлайтера всегда один — полностью подорвать вашу уверенность в себе, чтобы вы полностью зависели от его (её) версии реальности, его (её) «правды», и не могли ему (ей) противостоять.

— — — — —

Психологический базис: Разрушение базового доверия к себе

Наша психика нуждается в подтверждении реальности. Мы полагаемся на свои воспоминания, ощущения и логику. Газлайтинг разрушает эту базовую опору. Если значимый для вас человек (партнер, родитель, начальник) систематически отрицает вашу правду, вы начинаете думать: «Может, со мной действительно что-то не так? Может, я схожу с ума?».

Попадая под газлайтинг, человек теряет связь со своей интуицией, своим телом и своим здравым смыслом. Он становится ментально инвалидизированным, полностью зависимым от внешнего источника информации (манипулятора), который и диктует ему, «что было» и «что правильно».

МЕХАНИЗМ ГАЗЛАЙТИНГА ВАША ПАМЯТЬ/ВОСПРИЯТИЕ РЕАКЦИЯ МАНИПУЛЯТОРА

- «Я точно помню, что это было так».
- «Этого не было/Тебе показалось/Ты сумасшедший».

- Ваши эмоции: «Мне больно/Мне кажется, что...».
- «Ты слишком чувствительный/Это твои проблемы».

[Итог: Вы уверены в себе] [Итог: Цель — посеять сомнение и контроль]

▼ ЭФФЕКТ ГАЗЛАЙТИНГА

- Потеря доверия к себе.
- Хроническая тревога.
- Зависимость от чужого мнения.

[Итог: Тотальный контроль над вами]

Практическое задание: «Реконструкция украденной реальности»

Вспомните недавнюю ситуацию, когда после разговора с кем-то вы вдруг почувствовали себя сбитым с толку, начали сомневаться в своих воспоминаниях или в адекватности своих эмоций.

Шаг 1. Запись «моей правды»

Что вы помните об этой ситуации? Что чувствовали? Запишите свои воспоминания и переживания максимально детально, как будто вы свидетель на суде.

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.