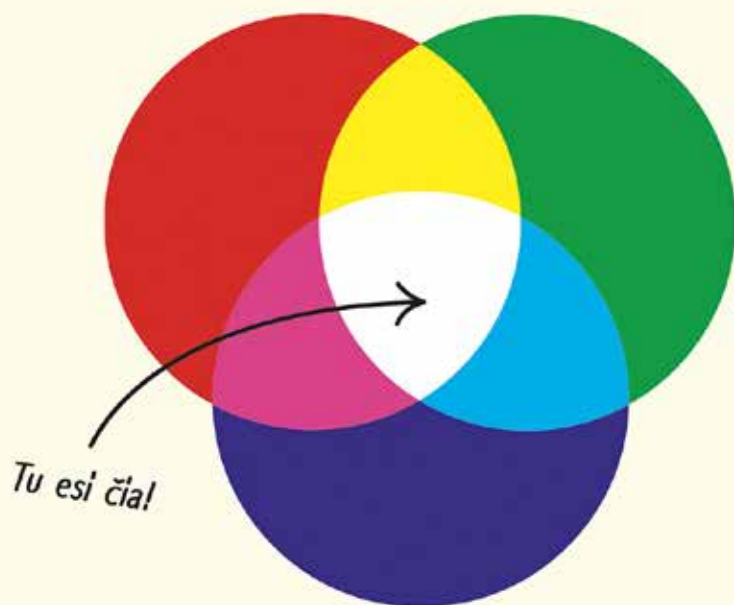


ANGELA AHOLA



SLAPTI ŽMONIŲ MOTYVAI

SUPRASKITE NEĮVARDINTUS POREIKIUS, KURIE
VALDO KIEKVIENO IŠ MŪSŲ GYVENIMĄ



ANGELA AHOLA

SLAPTI ŽMONIŲ MOTYVAI

KAIP TRYS PSICHOLOGINIAI POREIKIAI
VALDO JŪSŲ GYVENIMĄ

Vertė
UAB „KNYGŲ MINISTERIJA“



TURINYS

IVADAS	9
Nauji laikai – tie patys žmonės	13
Kodėl darote tai, ką darote?	25
1 MOTYVAS. SANTYKIAI	
Socialinė įtaka – beždžionė mato, beždžionė daro	38
Ar įmanoma būti „pagrįstai“ kitokiam?	50
Kaip jus veikia aplinkiniai	56
Laimė ir gerų santykių svarba	61
Esame dosnūs ar egoistai?	74
1 motyvo santrauka	83
2 MOTYVAS. STATUSAS	
Kiekvieno žmogaus dominavimo poreikis skirtingas	105
Nedriškite manęs pranokti!	113
Ar tikrai geriausiai jaučiatės viršūnėje?	123
Kai statusas nusveria šeimą	131
Galingi draugai yra geri draugai, tiesa?	137
Galios nelygybė – pavojus jūsų santykiams	143
2 motyvo santrauka	149
3 MOTYVAS. ŽINIOS	
Daugiau informacijos – bet kokia kaina?	162
Mažiau miego, daugiau informacijos	167
Jaučiamės blogiau – daugiau nerimo ir mažiau artumo	171
Kodėl šiomis dienomis esate mažiau empatiški	179
3 motyvo santrauka	193
TAIGI, KAM LEIDŽIATE VALDYTI SAVO GYVENIMĄ?	199
1 PRIEDAS. DAUGIAU APIE ASMENYBĖS PSICHOLOGIJĄ	213
2 PRIEDAS. KODĖL BŪTENT ŠIE TRYS MOTYVAI?	217
PADĖKA	221
ŠALTINIAI IR LITERATŪRA	223

IVADAS

Džiaugiuosi, kad savo rankose laikote šią knygą! Tikiuosi, skaitydami patirsite tiek pat malonumo, kiek ir aš ją rašydama.

Esu Angela Ahola, psichologijos mokslų daktarė. Šiuo metu daugiausia skaitau paskaitas ir rašau knygas, kuriose aiškinuosi, kokie mes esame žmonės: apie mūsų elgesį, motyvus, santykius ir kaip galime išmokti geriau suprasti vieni kitus.

Kodėl knyga apie mūsų motyvus?

Prieš atsakydama trumpai papasakosiu apie nedidelį „testą“, kuris (gana beprotiškai) taikomas daugeliui suomių vaikų. Mano sūnėnui Dantei šis tradicinis ritualas buvo atliktas, kai jam buvo maždaug aštuoni mėnesiai. Susirinko šeima, ore tvyrojo įtemptas laukimas, vaizdo kamera paruošta (telefonų kameros tada buvo dar tik kuriamos). Viena po kitos buvo išdėliotos šio išbandymo priemonės: tvirtai suvyniotas pinigų ritinėlis, Biblija ir degtinės butelis. Manau, jau nujaučiate, kad šis žaismingas testas susijęs su motyvacija – mūsų gyvenimo pasirinkimais. Dantė savarankiškai ropinėjo, o mes atidžiai stebėjome, kuris daiktas patrauks jo dėmesį. Žinoma, jis nušliaužė prie Biblijos – tai buvo ženklas: pasak legendos, vaikas, pasirinkęs Bibliją, vėliau kaip savo kelrodį rinksis žinias (o ne pinigų ir valdžią ar alkoholį).

Suprasti, kas mus motyvuoja, žmonėms rūpėjo visais laikais. Kodėl darome tai, ką darome? Kai tai suprantame, galime lengviau suprasti

save ir kitus. Galime geriau nuspėti, kas gali nutikti ir kaip elgsis mus supantys žmonės. Vieniems iš mūsų svarbus motyvas yra žinios, kitus skatina galia ir statusas, o dar kitą žmogų gali labai motyvuoti santykiai. Tačiau šiuos motyvacinius veiksnius visi mes turime savyje – tik skirtingais kiekiais!

Esu tyrinėjusi pirmojo išpūdzio psichologiją. Žinome, kad pirmą kartą jus sutikę kiti žmonės (nesąmoningai) užduoda sau du klausimus: 1) Ar esate šiltas, empatiškas ir patikimas? 2) Ar esate kompetentingas – ar turite autoritetą ir statusą? Kodėl taip elgiamės? Iš tikrųjų tai yra išgyvenimo klausimai: esate draugas ar priešinys? Grėsmė ar perspektyva?

Tokių klausimų sprendimas įkvėpė parašyti šią knygą. Jos struktūra man susidėliojo per vasaros atostogas – knygoje bus kalbama apie *santykius*, *statusą* ir *žinias*. Buvau mūsų vasarnamyje pietų Suomijoje su mama Seija ir dukromis Aleksija ir Antonija. Buvo apie pirma valanda nakties, mama ir vaikai jau miegojo. Būtent tada ir nubraižiau pagrindinę šios knygos schemą užrašų knygelėje, kurią laikiau paslėpusi šalia lovos.

Daug rašyta apie tai, kaip galime pagerinti savo santykius (1 motyvas), kaip galime daryti didesnę įtaką (2 motyvas) ir kaip galime išmokyti naujų dalykų (3 motyvas). Čia skaitysite ne apie tai. Čia sužinosite, kodėl šie motyvai egzistuoja mumyse, kaip jie pasireiškia ir kaip sukuria problemų mūsų gyvenime. Tuomet pateiksiu pragmatiškas priemones, kad galėtumėte išmokyti juos valdyti ir paversti asmeninėmis supergaliomis. Paprasčiausiai ketiname nukeliauti iki pat pamatų: kodėl esame tokie, kokie esame, ir kodėl darome tai, ką darome.

Nuo tada, kai pirmą kartą buvo parašytos šios knygos išanginės eilutės, nutekėjo daug vandens. Rankraštis buvo redaguojamas, sukurtas viršelį, parašytas tekstas knygos nugarėlei. Kai dar kartą prisėdau prie šios knygos, norėdama išleisti kišeninę jos versiją, visi sprendėme, kaip

valdyti savo gyvenimą ištikus pandemijai. Negalėjome bendrauti įprastais būdais, daugelis mūsų dirbo namuose, mažiau fiziškai bendravome, daug žmonių neteko darbo ir verslo. Tuo pat metu ir man, ir didžiai daliai pasaulio buvo priminta, kokie svarbūs yra mūsų pagrindiniai žmogiškieji poreikiai. Šie trys motyvai slypi giliai, tačiau per krizes ir situacijose, kai neturime galimybių jų įgyvendinti, tampa skausmingai akivaizdu, kaip lemtingai jie mus veikia. Dažnai ir psichologiškai, ir fiziškai (pavyzdžiui, kai atsisakoma žmogiškojo kontakto).

Žvelgdama į įvairius savo gyvenimo tarpsnius – paauglystę, psichologijos studijų metus, tapimą mama, autore ir pradėjusi lektorės karjerą – galiu drąsiai patikinti, kad gyvenimas tampa lengvesnis ir malonesnis, kai į jį žvelgiama per žmogiškųjų motyvų prizmę. Tikiuosi, kad ir jūs, perskaitę šią knygą, patirsite tokį jausmą: žmonių elgesys ir jūsų santykiai su šeima, draugais, kolegomis ir klientais – bendravimas su žmonėmis – nebeatrodys kaip neįmenama paslaptis. Tikiuosi, kad pradėsite geriau ir įžvalgiau suprasti save ir kitus, nes man tikrai taip nutiko!

Angela Ahola
Stokholmas, 2022 m. sausio 5 d.

NAUJI LAIKAI – TIE PATYS ŽMONĖS

Ar kada nors susimąstėte, kodėl žmonės daro tai, ką daro? O gal net dažniau – kodėl *jūs* darote tai, ką darote?

Kodėl taip dažnai pasitaiko, kad netinkamai nusistatome laiko prioritetus, išsikeliame tikslus tik tam, kad jų atsisakytume, arba pasirinktume menkesnę alternatyvą, kai iš tikrųjų esame laisvi rinktis tai, ko norime? Ir kodėl neskiriame daugiau laiko dalykams, kurie mus daro laimingus, kurie mums suteikia gyvenimo kryptį? Kalbant apie santykius, ar pastebėjote, kad pasikartojančios temos dažnai sukelia tarpusavio konfliktus? Su vienais žmonėmis lengva sugyventi – mes tiesiog „susišnekame“, tačiau su kitais, kad ir stengiamės, nerandame bendros kalbos. O kai kuriuose santykiuose galime paaukoti tiek daug savęs, kad nebelieka niekam kitam.

Kas iš tikrųjų mus, kaip žmones, veikia, kai renkamės, su kuo leisti laiką? Kodėl nuolat save lyginame su kaimynais, kolegomis ar giminaičiais ir kodėl nemėgstame jaustis prastesni – nesvarbu, ar kalbame apie mokyklinius pažymius, raumenis, ar talentingiausią vaiką? Viena vertus, ieškome bendrų vardiklių ir norime jaustis panašūs, tačiau, kita vertus, negalime pakęsti, kai kas nors kitas ateina į vakarėlį vilkėdamas tokią pat suknelę.

Pastebime, kad palaikome santykius, kurie mums netinka, arba susiduriame su neišvengiama santuokos krize, staiga pradėję uždirbti

**KODĖL TAIP DAŽNAI PASITAIKO,
KAD NETINKAMAI NUSISTATOME
LAIKO PRIORITETUS,
IŠSIKELIAME TIKSLUS TIK TAM,
KAD JŲ ATSISAKYTUME,
ARBA RENKAMĖS MAŽIAU
PAGEIDAUJAMĄ ALTERNATYVĄ,
KAI IŠ TIKRŲJŲ GALIME RINKTIS TAI,
KO NORIME?**

daugiau pinigų nei mūsų partneris.

Kas visa tai organizuoja? Žmogaus elgesys dažnai gali atrodyti neracionalus. Mūsų nuotaikų pakilimai ir nuosmukiai gali atrodyti nesuvokiami. Jau nekalbant apie daugybę santykių, į kuriuos esame įsitraukę, – jei jie būtų paprasti, tuomet nemaža dalis santuokų nesibaigtų skrybomis ir pasisėktų rasti

darbą, kur nebūtų konfliktų... Mes tiesiog nesame vienodai lygūs su kitais ir mums dažnai sunku tiesiog suprasti vienas kitą!

Žmonės skiriantys iššūkiui egzistavo visada, tačiau mūsų socialinė aplinka taip smarkiai pasikeitė, kad dabar susiduriame su įvairiomis, žmonijos istorijoje visiškai naujomis problemomis. Ir nors laikai pasikeitė, žmogaus evoliucija atsiliko. Mes vis dar funkcionuojame taip pat, kaip jau mažiausiai 200 000–400 000 metų. (Kiek laiko esame žmonėmis – nuolatinė mokslininkų diskusija.)

DU TIKSLAI

Vieną dalyką žinome tikrai – gimstame turėdami mažiausiai du tikslus. Vienas iš jų – išgyventi, kitas – daugintis. Jei nesistengtume išgyventi arba jei nesistengtume daugintis, žmonių rūšies šiandien nebūtų.

Spėju, kad budrumo valandomis nedėdote daug protinių pastangų tam, kad išliktumėte gyvi. Taip pat abejoju, kad daugelis iš mūsų nuolat ieško atsitiktinių kontaktų su praeiviais, turėdami išskirtinį tikslą – daugintis. Taip pat (greičiausiai) nesame užsiėmę pastogės ieškojimu

ir bunkerių statymu, didžiulių maisto ir gėrimų atsargų kaupimu ar plušame per dienas, siekdami vienintelio tikslo – išgyventi; tai nebūtų labai produktyvu. Tačiau kai nerimaujate, kad pavėluosite į susitikimą arba į vakarėlį ateisite netinkamai apsirengę, iš tikrųjų įsijungia į išgyvenimą orientuotos smegenys, kurios galvoja: o kas, jei būsiu atstumtas? Socialinės atskirties pavojus ankstyviesiems žmonėms kėlė didžiulę grėsmę. Kai didžiausi pavojai – badas, šaltis ir plėšrūnai – sumažėjo, pradėjome skaityti aplinką: ar čia yra kitų grėsmių? Aišku, suprantame, kad netinkamų drabužių dėvėjimas vakarėlyje ar vėlavimas į susitikimą nekelia tiesioginės grėsmės mūsų išlikimui, tačiau šiuos dalykus taip suvokia mūsų smegenys. Tie patys mechanizmai, kurie veikė *tada*, veikia ir *dabar*.

Mūsų mintis, elgesį ir veiksmus lemia nematomos, bendražmogiškosios jėgos. Kuo geriau sugebame suprasti, kaip formuojasi mūsų žmogiškasis elgesys, tuo lengvesnis tampa mūsų gyvenimas ir tuo geriau gali klostytis mūsų santykiai su kitais žmonėmis. Taip pat pagerėja mūsų santykiai su pačiu savimi, nes tampa lengviau suprasti mus motyvuojančias jėgas.

1 MOTYVAS – SANTYKIAI

Pirmasis žmogaus motyvas, kurį aptarsime, yra mūsų poreikis bendrauti ir palaikyti santykius. Ar neatrodytų keista, jei šio poreikio neturėtume? Tačiau tai nėra savaime suprantamas dalykas, kaip galima iš karto pamanyti. Žemėje yra daugybė rūšių, neturinčių poreikio gyventi grupėse. Tačiau mums, žmonėms, beveik per daug rūpi kitų žmonių elgesys, emocijos ir veido išraiškos. Kitaip tariant, mums įdomu, kas ką ir su kuo veikia. Tai – esminė informacija. Kuo galime pasitikėti, kas yra netikra ir kas ką pažįsta?

Socialinėse situacijose jaučiamės geriau ir klestime. Tam tikri žmonės mums atrodo nuostabūs, dosnūs dėmesio, padedantys ir empatiškai išklausančys. Tačiau yra egoistiškų ir nepatikimų asmenų, besinaudojančių kiekviena proga mus apšmeižti ar apgauti. Jums net nekiltų mintis vieniems žmonėms leisti rūpintis savo vaikais, tačiau kitiems nė nemirktelėję patikėtumėte ne tik savo vaikų, bet ir savo gyvenimą.

Be abejo, tai susiję su neurochemija. Mūsų organizmas gamina hormoną oksitociną, kartais vadinamą „žindymo hormonu“ arba „atsipalaidavimo hormonu“. Oksitocinas, išsiskiriantis per prisilietimus, leidžia jaustis gerai. Todėl prisilietimas kartais vadinamas „primityviausia žmonijos kalba“. Prisilietimais galime paguosti kūdikius gerokai anksčiau, nei jie pradeda mokytis kalbėti. O geriausia yra tai, kad užtenka vien bendravimo ar apkabinimo, kad mūsų oksitocino lygis pakiltų! Tyrimai netgi parodė, kad žmonės, kurių oksitocino lygis padidėjęs, elgiasi dėmesingiau ir dosniau¹. Kad oksitocino lygis šiek tiek pakiltų, iš tiesų pakanka vien tik parodyti žmogui, kad juo pasitikite. Tiesa ir tai, kad tam tikri veiksmai ar pasirenkami žodžiai gali sumažinti oksitocino lygį. Kitaip tariant, mūsų elgesys lengvai daro įtaką mūsų artimųjų oksitocino lygiui, taigi ir mūsų santykiams.

Šiandieninis gyvenimo būdas sukelia nemažai veiksnių, mažinančių oksitocino lygį ir kenkiančių mūsų santykiams. Vienas iš jų – stresas, kitas – pasitikėjimo ir empatijos stoka. Laimei, net ir šie iššūkiai yra įveikiami, jei tik atpažįstame jų kilmę! Skamba kaip naudingas dalykas, kurį verta žinoti, kai reikalai namie ar darbe ima strigti, nemanote?

Mums reikia bendravimo, tačiau akivaizdu, kad tai taip pat kelia iššūkių. Įsivaizduokite, pavyzdžiui, situaciją, kai nenutraukiame destruktivių santykių, nes bijome likti vieni, arba gaištame per daug laiko su įkyriais žmonėmis, spėliodami, svarstydami ir aptarinėdami kitų reikalus.

Kitų žmonių buvimas turi įtakos mūsų darbo tempui ir našumui, taip pat greičiau išgeriame, kai šalia yra kitų žmonių. Kiti žmonės daro įtaką tam, kaip pavadiname savo vaikus, kokios muzikos klausomės, kokius drabužius perkame ir kaip sunkiai dirbame. Mūsų pasirinkimus veikia tai, ką renkasi kiti, nors tikriausiai ne visai taip, kaip galite numanyti. Dažnai jaučiame norą būti panašūs į kitus, tačiau kartu stengiamės ir nebūti panašūs.

2 MOTYVAS – STATUSAS

Mėgstame skaityti apie galingus ir sėkmingus žmones – pavyzdžiui, kaip sėkmingiausios mūsų šalies šeimos sukūrė savo imperijas. Dauguma to, kas rašoma laikraščiuose, yra vienokia ar kitokia informacija apie kitus žmones – paskalos. Gali būti rašoma apie sporto įžymybes, karališkosios šeimos narius ar televizijos asmenybes. Kas ką tik išsiskyrė, kas ruošiasi išsiskirti, kas pralošė savo turtus, kas neišstikimas ir su kuo? Skandalas parduodamas, ir žiniasklaida tai žino.

Jei žmonėms nerūpėtų statusas, nebūtų knygų apie tai, kaip tapti įtakingesniais. Nors ištarus žodžius „norėčiau turėti didesnę statusą“ daugelis iš jūsų gali susiraukti, vis dėlto tai yra vienas iš pagrindinių mūsų motyvų. Įsivaizduokime atsidūrę priešingoje padėtyje, neturintys įtakos, kai mūsų balsas atsimuša į kurčias ausis. Mums nepavyktų gauti svajonių darbo ir niekas nekreiptų į mus dėmesio – nei darbe, nei tarp draugų, nei prie vakarienės stalo namuose.

Kai įgyjame statusą, mūsų vidiniai procesai pakelia testosterono ir serotonino lygį – gauname savotišką „spyrį“. Siekiame kilti karjeros laiptais ir kolekcionuojame statuso simbolius. Statuso simboliai nebūtinai tokie, kokie pirmiausia ateina į galvą, – tai ne tik brangios rankinės, prabangūs automobiliai ir šveicariški laikrodžiai. Tai gali būti

bet kas, kas jums ir jūsų socialiniam sluoksniui atrodo svarbu. Vienam žmogui didžiausias sėkmės įrodymas gali būti parašyta knyga. Kitam tai gali būti geras pasirengimas ir finišavimas „Ironman“ varžybose. Trečias gali didžiuliuoti puikiais pažymiais arba jaustis sėkmingas, nes yra savo daugiabučio kooperatyvo komiteto narys.

Deja, statuso siekimas turi ir trūkumų. Tai skatina, dažnai visai to nenorint, mus lygintis su kitais: kieno gražiausi namai, prabangiausios atostogos ar išpūdingiausi vaikai? Iš pirmo žvilgsnio šie palyginimai gali atrodyti ir beprasmiškai, ir erzinantys. Tačiau žinojimas, kokią vietą užimame, atliko evoliucinę funkciją, nes sumažino traumų ir konfliktų skaičių, išgyveno daugiau žmonių. Kiekvieną kartą, kai mano gentis sėkmingai medžioja, išvengiu gyvybei potencialiai pavojingų konfliktų su kiekvienu atskiru jos nariu dėl maisto. Jei hierarchijoje esu trečias, žinau, kad pirmasis ir antrasis valgo pirmieji. O ta vietelė pavėsyje, apsaugota nuo kaitrios saulės? Dėl jos taip pat nereikia kovoti, nes visi žino, kam ji priklauso.

Hierarchija naudinga mums, žmonėms, kaip individams. Taip pat naudinga ir grupei. Aš ir mes tapome stipresni – išlikome. Hierarchija užtikrina tvarką ir stabilumą, palengvina bendradarbiavimą. Išgyveno tas, kuris tinkamai mokėjo save lyginti su kitais. Žinojome, kada ateis mūsų eilė ir kam reikėtų stoti į eilės galą. Lygiai taip pat, kaip galime jausti maisto ar sekso troškimą, jaučiame ir statuso poreikį.

Yra ir kitų trūkumų. Vieną iš jų jau minėjome – savęs lyginimas su kitais yra ir privalumas, ir trūkumas. Kitas trūkumas – kad pernelyg daug išlaidaudami stengiamės lygiuotis su įtakingais asmenimis. Deja, blogiau jaučiamės, kai kitiems sekasi (dėl to, kad tada jaučiamės mažiau sėkmingi), taip pat esame linkę iškraipyti tiesą, kad atrodytume sėkmingesni, nei esame iš tikrųjų. Romantiniuose santykiuose mes lyginame save (net jei ir nesąmoningai) su kitais, o tai iš tikrųjų gali

turėti įtakos neištikimybės rizikai. Siekdami statuso per daug dirbame, apleidžiame svarbius santykius ir taip paskirstome prioritetus, kad netampame laimingesni.

Statusas yra reikšmingas. Natūralioji atranka išugdė žmones kaip būtybes, kurioms rūpi statusas; mūsų neurochemija paskatino mus rūpintis statusu. Tai pasiekama per teigiamus jausmus, kuriuos patiriame, kai mums viskas sekasi, kai jaučiamės įtakingesni ir sėkmingesni. Ir neigiamus jausmus, kai mums prastai sekasi arba kai sužinojome, kad kitiems žmonėms sekasi žymiai geriau.

3 MOTYVAS – ŽINIOS

Trečiasis mus skatinantis motyvas yra mūsų smalsumas ir žinių troškimas. Žmonės yra informacijos ieškanti rūšis. Pasak XVII a. filosofo Tomo Hobeso (*Thomas Hobbes*), žmonės turi poreikį suprasti, *kodėl*.

Kai žmonės daugiau sužinojo apie mus supančią aplinką, padidėjo galimybės išgyventi. Sužinojome, kaip galime valdyti ugnį, kaip orų pokyčiai veikia įvairias gyvūnų rūšis ir kokie yra veiksmingiausi medžioklės būdai. Kalbant apie išgyvenimą, tie mūsų protėviai, kurie žinojo šiuos dalykus, turėjo pranašumą prieš tuos, kurie jų nežinojo. Evoliucija, vadovaudamasi principu „kuo daugiau žinome apie pasaulį, tuo geresnės mūsų galimybės išgyventi“, suteikė mums stiprų instinktą ieškoti naujos informacijos. Kai mums pavyksta gauti naujos informacijos, mūsų smegenyse suaktyvėja atlygio centrai, išsiskiria dopaminas (bus aptarta). Smalsumas taip pat padėjo mums suprasti pasaulį, kuriame gyvename, valdyti aplinką ir prie jos prisitaikyti. Paprasčiau tariant, išgyventi. Informaciją kaupiame taip, kaip bitės kaupia medų, o kupranugariai – vandenį. Naujos

informacijos kaupimo jausmą galima palyginti su puikiu maistu, gardžiu vynu ar geru seksu. Vertiname faktus ir mėgaujamės mokymdamiesi naujų dalykų. Mūsų smalsumas apie kitus žmones taip pat turėjo įtakos socialinių struktūrų kūrimui ir reprodukcijai, kitaip tariant, žinojimui, su kuo turėtume būti artimi, kas nepatikimas, kas vienišas ir su kuo tikrai nenorime susitikinėti (kaip supratote, 1 motyvas).

Tačiau tai, žinoma, turi ir trūkumų. Tokio pobūdžio smalsumas be paliovos skatina mus ieškoti naujų išpūdžių ir paskatų, kad išvengtume nuobodulio. Būtent tokio smalsumo vedami nuolat tikriname paštą arba socialinių tinklų žinutes. Šiais laikais suvaldyti ši nenustygstamumą yra didelis iššūkis, nors evoliuciškai nesieliame itin keistai. Iš tikrųjų elgiamės būtent taip, kaip turėtume elgtis, kad padidintume savo išlikimo galimybes! Problema ta, kad mūsų gyvenamoje aplinkoje pernelyg gausu informacijos, o poreikis (anksčiau produktyvus) gauti naujos informacijos – per didelis. Dėl to atsirado daug išsiblaškymo. Nuolatinis naudojimas įvairiais ekranais turi įtakos pažintiniams gebėjimams, dėl to prastėja mūsų rezultatai mokykloje ar darbe, mažėja tarpusavio empatija ir tai kenkia santykiams. Mums sunku atpažinti skirtumą tarp tikrai svarbių dalykų ir daugiau ar mažiau nereikšmingų dėmesio vagių. Tyrimai parodė, kad atėmus galimybę „tiesiog patikrinti“ telefoną (juk žinote, kaip impulsyviai mes čiumpame telefoną, tiesa?) jau po dešimties minučių padidėja nerimo lygis².

Noras rinkti informaciją yra labai stiprus. Jei kas nors bando mums sutrukdyti, tai sukelia nerimą – beveik tokį patį, kaip ir patiriant obsesinį kompulsinį sutrikimą. Ar reikia pabrėžti, kad tai nepada mums siekti gyvenimo tikslų? Tai nepagerina mūsų santykių ir gyvenimo kokybės.

Skaitykite likusius
222 iš **240** puslapių,
įsigiję šią knygą

www.obuolys.lt

KITI KNYGŲ FORMATAI:



klausykla.lt

**Audio
knyga**



**Elektroninė
knyga**

„Slapti žmonių motyvai“ – knyga ne apie tai, kokie turėtumėte būti, o apie tai, kokie esate iš tikrųjų.

Kodėl mums taip rūpi, ką apie mus galvoja kolegos ar artimieji? Kodėl svajodami išsiskirti iš minios nuolat lyginame save su kitais? Kodėl didelę savo laiko dalį leidžiame internete ir „kabame“ socialiniuose tinkluose?

Angela Ahola, psichologijos mokslų daktarė iš Švedijos, mano, kad nuo neatmenamų laikų mus vedė trys motyvai: siekiai užmegzti santykius, pakelti savo statusą hierarchijoje ir įgyti naujų žinių. Šie trys pirminiai žmogaus poreikiai ne tik pastūmėjo žmoniją į kosmoso amžių, bet taip pat valdo mūsų asmeninį, socialinį ir profesinį gyvenimą. Jie yra tokie stiprūs, kad lemia mūsų mintis ir elgesį ir tada, kai apie juos net nenučiuoiame.

„Slapti žmonių motyvai“ apvers jūsų supratimą apie save, santykius su kitais žmonėmis bei supančią aplinką – atvers ne tik akis ir širdį, bei ir atriš rankas. Sužinosite viską apie tai, kodėl mes norime to, ko norime, ar tai padės mums tapti laimingais ir kokių poreikių galime nepaisyti.

Dr. Angela Ahola parašė stulbinantį, paremtą išsamiais moksliniais tyrimais vadovą, kuris moko atpažinti, įvertinti ir tada panaudoti savo paslėptus motyvus: nustatyti prioritetus, realiai įvertinti savo stipriąsias ir silpnąsias puses, planuoti savo karjerą, valdyti motyvaciją ir atgauti savo gyvenimo kontrolę.

Milijonus metų trukusi evoliucija negali būti tiesiog išjungta per naktį, bet suprasdami savo slaptus motyvus mes galime labai greitai išmokti, kaip panaudoti savyje slypinčią jėgą ir tapti savo gyvenimo laivo kapitonais.

IŠSAMUS ŽMONIŲ ELGESIO MOTYVŲ IR JŲ VALDYMO VADOVAS

Jeigu norite atrasti savo vidines jėgas ir tapti savo gyvenimo šeiminingais, privalote perskaityti knygą „Slapti žmonių motyvai“.



ISBN 978-609-484-658-8



www.obuolys.lt

Knygos pigiau, įdomybes ir ištaukos nemokamai

KITI FORMATAI:



Audio
knyga



Elektroninė
knyga

Vienos detalės: © Shutterstock

Skaitantis žmogus yra gražus