

Неосвязаемость предмета рассмотрения

Я нахожусь в трудной, почти безнадежной ситуации. Ранее читатель был подготовлен к мысли, что часть не может понять целое, что словесно-логическое мышление в принципе не может познать ту среду, в которой только и могут разворачиваться мыслительные процессы. И тут же я приступаю к обсуждению средствами сознания этого неосознаваемого (!) фундамента. Оправданием моей самонадеянности может быть только то, что я высказываю некоторое предположение, гипотезу, строю лишь модель. Возможно, кому-то она покажется полезной.

«Эмоции — субъективные реакции человека и животных на воздействие внутренних и внешних раздражителей, проявляющиеся в виде удовольствия или неудовольствия, радости, страха и т.д. Сопровождая практически любые проявления жизнедеятельности организма, эмоции отражают в форме непосредственного переживания значимость явлений и ситуаций и служат одним из главных механизмов внутренней регуляции психической деятельности и поведения, направленных на удовлетворение актуальных потребностей (мотивации). Эмоции возникли в процессе эволюции как средство, при помощи которого живые существа определяют биологическую значимость состояний организма и внешних воздействий» (БСЭ).

«Воля — свойство человеческой психики, проявляющееся в активной самодетерминации и саморегуляции человеком своей деятельности и поведения вопреки внешним и внутренним препятствиям, влияниям и воздействиям» [42].

Условимся называть эмоции и волю, а также близкие к ним понятия — чувства, аффекты, переживания, страсть, настроение — одним термином: эмоционально-волевая сфера (ЭВС). Классическая психология выделяет следующие функции ЭВС [23, 25, 58]:

- побуждение к познанию, к деятельности;
- предвосхищение, первоначальная сигнализация о пользе или вреде объекта или ситуации для организма;
- активизация, мобилизация, побуждение организма на достижение цели, стимулирование мыслительного процесса;

«Кто оторвал мышление с самого начала от аффекта, тот навсегда закрыл себе дорогу к объяснению причин самого мышления. Детерминистический анализ мышления необходимо предполагает вскрытие движущих мотивов мысли, потребностей и интересов, побуждений и тенденций, которые направляют движение мысли в ту или другую сторону» [23];

- выражение отношения субъекта к объективным явлениям, отражение соответствия или несоответствия их (явлений) потребностям и установкам, определение их значимости для организма и человека как личности;
- оценка хода и результата деятельности.

Наша повседневная жизнь полна эмоциональными переживаниями, в которые мы погружены, не всегда отдавая себе в этом отчет. Вот примерный список слов русского языка, которыми мы обозначаем наши эмоции и чувства:

азарт	грусть	настрой
активность	доброжелательность	нежность
безопасность	доверие	независимость
беспокойство	долг	неизбежность
благодарность	достоинство	ненависть
благополучие	жалость	неприязнь
брезгливость	желание	нетерпение
важность	забота	неуверенность
вдохновение	зависимость	неудовлетворенность
величие	зависть	обида
вера	застенчивость	обожание
вероломство	злорадство	одержимость
веселье	избегание	омерзение
вина	интерес	опасение
власть	красота	осторожность
влечение	любовь	отвага
вожделение	любопытство	ответственность
восторг	месть	отвращение
восхищение	надежда	отзывчивость
впечатление	надежность	печаль
высокомерие	надменность	побуждение
гнев	намерение	порыв
гордость	наслаждение	преданность
горе	настойчивость	предвкушение
горечь	настроение	презрение

пренебрежение	симпатия	убеждение
приверженность	скука	уважение
пристрастность	совесть	удивление
приятие	сомнение	удовлетворение
радость	сострадание	удовольствие
раздражение	спокойствие	унижение
разочарование	справедливость	уныние
раскаяние	страдание	утрата
растерянность	страх	фрустрация
ревность	стремление	хандра
самонадеянность	стресс	честолюбие
самоуважение	стыд	эйфория
сексуальность	тоска	энтузиазм
сила	тревога	ярость

Каждое слово из этого (конечно, неполного) списка — ярлык, табличка, которому в нашем внутреннем мире соответствует какое-то переживание.

— Обрати внимание, Виктор, эти переживания субъективны и не существует возможности мне узнать, что ты чувствуешь, когда говоришь, например, что испытываешь нетерпение.

Виктор: Кажется, я понимаю... Мы можем с тобой померяться, кто больше отождествится от пола, ну, или кто больше выпьет пива. Но невозможно соревноваться в любви к Родине или в том, кто из нас более отзывчив.

— Да, и дело не только в том, что нет шкал для измерения и сравнения этих существностей. Для них не может быть и строгих определений.

Виктор: Тогда в чем же смысл использования этих слов? Ну, что я сообщаю другому человеку, когда говорю такие слова?

— Только намек на некоторые твои частные переживания, не более. Поэтому я не люблю классическую психологию — в той ее части, где она средствами словесно-логического мышления пытается истолковать то окружение, ту среду, которая порождает мысли. Болту не дано понять, как устроен станок, на котором он сделан. Как сказал Ошо, «Жизнь — это не загадка, которая должна быть решена, она — тайна, которая должна быть пережита».

Когда я начинал создавать этот список, то не предполагал, что он получится таким обширным (более ста слов!). Я попытался «приложить» эти слова к своим рассуждениям и обнаружил удивительную вещь: мои холодные, как я думал, чисто логические умозаключения полны переживаниями! Я *беспо-*

коюсь, насколько доходчиво построено предложение; *восхищаюсь* точностью какой-нибудь цитаты; *желаю* сделать перерыв в работе; *люблю* пошутить над Виктором; *не удовлетворен* темпом моей работы; чувствую *ответственность* перед читателем; *сомневаюсь* в доступности изложения; *убежден* в важности выводов после каждой главы; *удивляюсь*, как медленно продвигается книга. ЭВС постоянно и незаметно для сознания присутствует в нашей интеллектуальной деятельности.

Виктор: Евгений, у меня тоже есть список! Моя супруга регулярно смотрит телевизионную передачу о моде, называется «Модный приговор». Ну, и я иногда, за компанию. Там постоянно высказывают выражения, которые мне, мужику, точно не могли прийти в голову. Я даже стал их записывать. Вот несколько:

агрессивные перчатки	активная кофта	вдохновляющий цвет
вкусная девушка	костюм буйной пчелы	неспокойная обувь
опасные туфли	откровенные босоножки	провокационные штаны
уверенные бедра	цвет взбесившейся фуксии	праведный вырез

— Спасибо, Виктор! Хороший пример отличия женского восприятия мира от мужского. Как говорится, чужая душа — потемки. А душа противоположного пола — просто другая планета. О проблемах взаимопонимания мы поговорим в следующей главе.

Колокольчик в вашем сердце

Человек, как биологическое существо, живет и действует, проявляя активность и избирательность. Источники активности и избирательности — потребности, желания, влечения.

Предметом настоящей книги является интеллектуальная деятельность человека — познание мира и решение проблем. В соответствии с развиваемой в книге моделью основной интеллектуальной деятельности является субъективная картина мира, и решающая роль в процессах мышления принадлежит неявному, неформализуемому знанию.

«Жить опасно» означает, что всякий раз, когда есть альтернативы, остерегайтесь: не выбирайте привычного, удобного, респектабельного, принятого обществом, почетного. Выбирайте то, что заставляет звенеть колокольчик в вашем сердце. Выбирайте то, что вы хотели бы делать, несмотря на какие бы то ни было последствия.

Ошо

Продукты мышления — результат сложного взаимодействия сознания и неосознаваемых компонентов психики. И в этом взаимодействии эмоции — сигналы сознанию о результатах работы нашего неосознаваемого «я». Это некая «приборная панель» сознания, на которой отклоняются стрелочки, мигают лампочки, генерируются звуки. Роль ЭВС в познавательной деятельности подробно анализирует М. Полани. Характерно само название книги: «Личностное знание» (Personal Knowledge). Основная мысль, которую автор формулирует уже во введении: «В каждом акте познания присутствует *страстный* вклад познающей личности, и эта добавка — не свидетельство несовершенства, но насущно необходимый элемент знания» [50]. Нами, как правило, не осознается то главное, что направляет нашу мыслительную активность.

«Задача есть интеллектуальное желание, и, как всякое желание, она предполагает существование чего-то, что это желание может удовлетворить. В случае задачи это “что-то” есть ее решение. Всякое желание побуждает наше воображение рисовать картины возможных путей его удовлетворения и стимулируется в свою очередь вызванной им же самим игрой воображения. Точно так же мы, проникаясь интересом к задаче, начинаем размышлять о ее возможном решении, а размышляя, оказываемся все глубже поглощенными ею. Одержимость проблемой есть, в сущности, главная пружина любой творческой активности» [50].

Горячее желание знания есть единственный двигатель, привлекающий и поддерживающий исследователя в его усилиях, и это знание, постоянно ускользающее из его рук, составляет его единственное счастье и мучение.

Клод Бернар

Без страсти мы не можем достигнуть ничего. Выражение «любовь к истине» — не просто метафора... Не существует ни логического метода получения новых идей, ни логической реконструкции этого процесса.... Каждое открытие содержит иррациональный элемент, или творческую интуицию. Эйнштейн говорит, что не существует логического пути получения универсальных законов, описывающих мир. Они могут быть получены только при помощи интуиции, основанной на феномене, схожем с интеллектуальной любовью к объектам опыта.

К. Поннер

Как-то ученики в шутку спросили И.П. Павлова, что им делать, чтобы стать «такими же, как он». Он ответил им вполне серьезно, что для этого они должны, вставая по утрам, иметь перед собой свою проблему, завтракать с ней, с ней же идти в лабораторию, там до и после обеда тоже удерживать ее перед собой, ложиться спать с этой проблемой, и сны видеть также о ней. Этот пример, приведенный Полани, нуждается в уточнении. Не вы держите проблему в фокусе сознательного внимания, а проблема «не отпускает» вас от себя. Конкретная проблема «выбрана» глубинными, не осознаваемыми слоями вашей психики, и затем с ней вынужден работать ваш логический ум.

А.П. Назаретян описывает базовую потребность людей в сильных эмоциях и экстремальных ощущениях, которая побуждает их нарушать скоростной режим движения машин, вести войны, заводить любовниц. Короче, находить приключения. При этом люди всегда «рационализируют» эти свои иррациональные потребности, объясняя, что так на самом деле нужно.

А.В. Турчин

Движущая сила нашего мышления (и поведения), источник мыслительной активности находятся за пределами сознания. Неустанное стремление понять происходящее, стремление к интеллектуальному удовлетворению, уверенность в успехе, усилие для достижения цели, эвристический импульс, интеллектуальный порыв, ощущение продвижения к цели и переживание радости при ее достижении — эти и подобные эмоциональные проявления, подробно рассматриваемые М. Полани, относятся к сфере неявного, неартикулированного знания. Внутри нас постоянно работает ненаблюдаемый «мотор», результаты которого сознание квалифицирует как эмоции. Собственно, и термин *emotion* происходит от лат. *motio*, что значит «движение, душевное движение, озноб, лихорадка». И наоборот, само наличие ЭВС указывает на существование огромных неосознаваемых пластов психики, поверх которых вырос эволюционно позднейший тонкий слой вербального интеллекта.

Виктор: Я недавно читал книжку про то, как проводить изменения в организациях. В ней написано, что вначале надо на эмоциональном уровне внушить необходимость перемен. Я тогда не мог этого понять — мне казалось, что в первую очередь нужны логические доводы, расчеты, прогнозы. Теперь начинаю понимать...

— Скорее всего, это были книги Дж. Коттера и его восьмишаговая схема процесса преобразований. Действительно, там первый шаг — создать у людей ощущение необходимости незамедлительных действий.

Виктор: Да-да, он, я вспомнил! Там есть пример, как один руководитель обнаружил, что несколько фабрик его предприятия закупают более 400 видов перчаток у кучи поставщиков, причем цены на одинаковые перчатки отличались в несколько раз! Он велел собрать по паре всех перчаток, созвал заседание и выложил на стол эту кучу перчаток.

— В том-то и дело, что текст докладной записки или устное сообщение о безобразиях с закупкой расходных материалов воспринимаются совсем иначе, чем та же информация, но с горой перчаток на столе для заседаний.

Как учит даосизм и дзен-буддизм, центр психической деятельности человека не находится в его сознательном мышлении.

Эмоциональный интеллект¹

Прежде, чем перейти к рассмотрению концепции эмоционального интеллекта, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что мы не знаем и не узнаем, как на самом деле устроено наше мышление. Мы можем только строить модели, потому что нуждаемся хоть в каких-то объяснениях. Нам необходим фундамент, стоя на котором мы могли бы пытаться прогнозировать, планировать и действовать — желательно без смертельных исходов.

В начале 1990-х гг. годов возникла и быстро получила распространение концепция эмоционального интеллекта, *Emotional Intelligence* (другой вариант перевода — эмоциональный потенциал). Термин ввели в обиход американские психологи Питер Саловей и Джон Майер. Отталкиваясь от понятия социального интеллекта, они определили эмоциональный ин-

¹ При подготовке данного параграфа использованы материалы сайта <http://www.eq-rating.ru>.

теллект как способность контроля своих собственных эмоций и эмоций других людей для того, чтобы различать их и применять данную информацию для управления собственными мышлением и действиями.

Традиционный коэффициент интеллекта, *IQ*, как принято считать, показывает уровень наших знаний, навыков, умений в сфере словесно-логического мышления. Коэффициент эмоционального интеллекта, или просто эмоциональный интеллект, *EQ* характеризует общительность, настойчивость, невозмутимость в стрессовых ситуациях, умение осознавать и контролировать свои эмоции, чувствовать и понимать эмоции других людей. По мнению Саловея и Майера, интеллект и эмоции тесно взаимосвязаны, и именно их сочетание, определенный уровень развития *IQ* и *EQ* позволяют человеку максимально реализовать свой потенциал в личной жизни и профессиональной деятельности.

Уникальная смесь мотиваций определяет характер каждого из нас и формирует треугольник нашей психической жизни — тесную взаимосвязь познания, эмоций и поведения.

М. Кете де Врис

В 1995 г. вышла книга Д. Гоулмана «Emotional Intelligence» (в русском переводе: Эмоциональный интеллект. Почему это может быть важнее, чем *IQ* [15]), которая сразу стала бестселлером. Основная идея книги достаточно проста: существуют различные виды интеллекта, в том числе интеллект эмоциональный, который может помочь человеку в различных сферах жизни. Автор приводит данные исследований Гарвардского университета, в соответствии с которыми успешность любой деятельности лишь на 33% определяется техническими навыками, знаниями и интеллектуальными способностями (т.е. *IQ* человека), а на 67% — эмоциональной компетентностью (*EQ*). Причем для руководителей эти цифры различаются еще сильнее: только 15% успеха определяется *IQ*, а остальные 85% — *EQ*.

Моя работа с организациями основана на следующей клинической парадигме.

1. То, что вы видите, не обязательно соответствует реальности.

2. Любое человеческое поведение, каким бы иррациональным оно ни казалось, имеет под собой логическое обоснование.
3. Все мы результаты нашего прошлого.

Сила, удерживающая вместе эти три положения, — это наше обширное подсознание. Большая часть мотиваций и видов поведения возникает за пределами сознания.

М. Кете де Врис

Книга Гоулмана активизировала интерес к проблематике эмоционального интеллекта. Появилось много новых работ, в частности [15, 21, 24, 34, 43].

Рассмотрим модель эмоционального интеллекта Д. Гоулмана более подробно. Модель представляет собой подробное описание четырех компонентов *EQ*.

1. Самосознание

- Эмоциональное самосознание. Люди с высоким эмоциональным самосознанием прислушиваются к своим внутренним ощущениям и осознают воздействие своих чувств на собственное психологическое состояние и рабочие показатели. Они чутко улавливают свои главные ценности и часто способны интуитивно выбрать лучший способ поведения в сложной ситуации.
- Точная самооценка. Люди с адекватной самооценкой обычно знают свои сильные стороны и осознают пределы своих возможностей. Они относятся к себе с юмором, с готовностью обучаются навыкам, которыми плохо владеют, и приветствуют конструктивную критику.

2. Контроль

- Уверенность в себе. Точное знание своих способностей позволяет полноценно использовать свои сильные стороны. Уверенные в себе люди не отказываются от трудных задач, не теряют ощущения реальности, обладают чувством собственного достоинства.
- Обуздание эмоций. Люди, обладающие этим навыком, находят способы контролировать свои разрушительные эмоции и импульсы и даже использовать их на пользу делу. Они сохраняют спокойствие и рассудительность даже в условиях сильного стресса.

- **Открытость.** Люди, которые откровенны с собой и окружающими, живут в согласии со своими ценностями. Открытость — искреннее выражение своих чувств и убеждений — способствует честным отношениям.
- **Адаптивность.** Люди, обладающие адаптивностью, чувствуют себя комфортно в неизбежно полной неопределенностей организационной жизни. Они без труда подстраиваются под меняющуюся ситуацию и не теряются перед лицом новых данных и обстоятельств.
- **Воля к победе.** Такие люди прагматичны, ставят перед собой не особенно высокие, но требующие усилий цели, и способны рассчитать риск так, чтобы цели эти были достижимыми. Признаком воли к победе является постоянное желание учиться самому и обучать других приемам более эффективной работы.
- **Инициативность.** Такие люди используют благоприятные возможности или сами их создают, а не просто ждут у моря погоды. Они готовы нарушить или обойти правила, если это необходимо для дела.
- **Оптимизм.** Человек, заряженный оптимизмом, найдет способ выкрутиться из трудных обстоятельств, он увидит в создавшейся ситуации благоприятную возможность, а не угрозу. Он позитивно воспринимает других людей, ожидая от них самых лучших проявлений. Его мировоззрение — «стакан наполовину полон», и он воспринимает все грядущие перемены как изменения к лучшему.

3. Социальная чуткость

- **Сопереживание.** Люди, обладающие способностью прислушиваться к чужим переживаниям, умеют настроиться на широкий диапазон эмоциональных сигналов. Это качество позволяет им понимать невысказанные чувства как отдельных людей, так и целых групп. Такие люди участливо относятся к окружающим и способны мысленно встать на место другого человека, что помогает им ладить с людьми из различных социальных слоев или даже других культур.
- **Деловая осведомленность.** Люди, остро чувствующие все движения организационной жизни, часто политически проницательны, способны выявлять важнейшие социаль-

ные взаимодействия и разбираться в тонкостях властной иерархии, расстановке политических сил и негласных правилах.

- Предупредительность. Такие люди внимательно отслеживают, насколько удовлетворены их партнеры, собеседники, клиенты, желая убедиться, что те получили все необходимое.

4. Управление отношениями

- Воодушевление. Люди с такими навыками умеют вызвать у коллег отклик и одновременно увлечь их привлекательным образом будущего. Они ставят цель, выходящую за рамки повседневных задач, и тем самым делают работу сотрудников более одухотворенной.
- Влияние. Признаки способности оказывать влияние на людей многообразны: от умения выбрать верный тон при обращении к конкретному слушателю до способности привлечь на свою сторону заинтересованных лиц и добиться массовой поддержки своей инициативы. Когда люди, владеющие этим навыком, обращаются к группе, они неизменно убедительны и обаятельны.
- Помощь в самосовершенствовании. Такие люди проявляют неподдельный интерес к тем, кому они помогают совершенствоваться, — видят их цели, достоинства и недостатки, способны своевременно дать ценный совет. Они от природы хорошие учителя и наставники.
- Содействие изменениям. Такие люди умеют инициировать преобразования, способны разглядеть необходимость в изменениях. Они могут убедительно выступать в защиту преобразований, умеют находить практические способы преодоления препятствий, стоящих у них на пути.
- Урегулирование конфликтов. Такие люди умеют улаживать разногласия, умеют вызвать на откровенный разговор конфликтующие стороны. Они способны понять разные мнения, чувства, позиции и затем нащупать точку соприкосновения — идеал, который смогут разделить все.
- Командная работа и сотрудничество. Это командные игроки, которые создают в организации атмосферу общности

Глава 3. Эмоции и воля

и сами подают пример уважительного, отзывчивого и товарищеского отношения к людям. Они вовлекают остальных в активное, азартное стремление к общим идеалам, укрепляют моральный дух и чувство единства коллектива.

Обычная практика работы кадровых агентств и кадровых служб предприятий предполагает проведение развернутых интервью с кандидатами.

У. Паундстоун [46] рассказывает об эксперименте гарвардских психологов. Они предположили, что невербальные особенности поведения кандидатов могут оказывать влияние на заключение интервьюеров. Психологи подготовили для эксперимента 10-секундные видеоролики группы преподавателей и предъявили их для оценки группе студентов. Затем из этих роликов были сделаны более короткие 5-секундные и совсем короткие 2-секундные видеоролики. Оказалось, что в пределах статистических погрешностей рейтинги преподавателей по всем трем типам роликов совпали! Однако самый шокирующий результат заключался в том, что эти рейтинги совпали с рейтингом, полученным по результатам опроса студентов, посещавших целый семестр тех же преподавателей!

Психологи сделали отсюда два вывода.

Первый. Впечатление человека А о человеке Б складывается в первые мгновения визуального контакта, «впечатывается» в подсознание и решающим образом определяет последующее отношение А к Б.

Второй. Впечатление человека А о человеке Б не зависит от того, что и как говорит Б, т.е. от его словесно-логического мышления. «Было похоже, что люди очень быстро формируют мнение о тех, кого они в первый раз видят, в течение первых нескольких секунд общения... Исследования показали, что стандартное интервью при приеме на работу — обман. У интервьюера оценка кандидата уже готова в тот момент, когда кандидат еще только усаживается и готовится ответить на первый вопрос. Возможно, на эту оценку влияет то, как кандидат выглядит, двигается или держится, но

с уверенностью можно утверждать, что она никак не связана с интеллектуальными способностями кандидата. Последующие вопросы и ответы — это притворство, способ убедить участников, что существуют рациональные основания для решения о приеме кандидата на работу. На самом деле это решение уже принято», — заключает Паундстоун.

М. Гладуэлл [13] описывает эксперименты, из которых следует, что задолго до осмысленного решения организм вырабатывает и принимает решение на неосознаваемом уровне — за время от долей секунды до нескольких секунд. Однако соответствующие мозговые структуры (адаптивное бессознательное, по выражению автора) не спешат сообщать это сознанию, и оно вынуждено ориентироваться по физиологическим (потоотделение, пульс) и эмоциональным реакциям.

Это название небольшой статьи из *The Guardian* [80], перевод которой можно найти на сайте : <http://www.inosmi.ru/world/20050908/222078.html>. Статья начинается с обсуждения уроков, извлеченных из урагана «Катрина». (Ураган «Катрина» — самый разрушительный ураган в истории США. Произошел в конце августа 2005 г. Наиболее тяжелый ущерб был причинен Новому Орлеану в Луизиане, где под водой оказалось около 80% площади города. В результате стихийного бедствия погибли 1836 жителей, экономический ущерб составил более 80 млрд долл.).

Шоком для всей страны стали невиданные мародерство, изнасилования и вооруженный террор в Новом Орлеане во время наводнения. Они начались буквально в считанные часы после того, как вода прорвала дамбу и хлынула в город. Социальные ограничители, воспитание, опыт культурной жизни оказались слабым препятствием на пути выхода темных сил и инстинктов человека: «Самый важный урок “Катрины” заключается в том, что твердая корка цивилизации, по которой мы ступаем, всегда тонка, как вафля. Один толчок, и вы провалитесь сквозь нее, царапаясь и отбиваясь в борьбе за свою жизнь подобно дикой собаке... Стоит только нам лишиться элементарных основ организованной, цивилизо-

ванной жизни — продуктов питания, жилья, питьевой воды, минимальной личной безопасности — и мы в какие-то часы вернемся обратно в естественное состояние варваров: война всех против всех».

Впрочем, продолжает автор, для проявления «нецивилизованного» поведения не требуются ураганы. Достаточно вспомнить про вспышки ярости водителей (и пешеходов) на дорогах. Или представить поведение пассажиров, мирно и благожелательно ожидающих задержанного рейса, когда вдруг объявляют, что в таком-то окне есть несколько мест на самолет, улетающий сейчас. И тогда «солидарность мгновенно рушится. Ангелы становятся приматами. Больные, немощные, пожилые, женщины и дети остаются позади в массовом броске к стойке. Мужчины в темных костюмах с дипломами Гарварда или Оксфорда и с безукоризненными застольными манерами превращаются в горилл, несущихся по джунглям. Когда, растолкав локтями конкурентов, они получают свой посадочный талон, то удаляются куда-нибудь в угол, избегая пристальных взглядов других людей. Горилла, которая получила свой банан».

Виктор: Евгений, стоп, извини. Что-то надоело про эмоции. Неинтересно уже стало. Я все понял и вполне удовлетворен... Да еще нехорошие намеки на гориллу...

— Обрати внимание, Виктор, что слова «надоело», «неинтересно», «удовлетворенность» обозначают эмоции!..

Виктор: ... Я не договорил. В доказательство того, что я понял, как велика роль под-сознания и эмоций, могу привести пример. Спорт. Он держится на твоей ЭВС, причем и у спортсменов, и у болельщиков!

— Отличный пример. Причем обрати внимание, спорт — место, где человек переживает себя прежде всего как природное, биологическое существо, где главенствует его животное начало. Скажем, в конном спорте он просто физически сливается с лошадью.

Теперь по сути твоей претензии. Я, как человек с ненулевым *EQ* (надеюсь), чуть раньше уже почувствовал, как ты ерзаешь и невнимательно изучаешь модель Гоулмана. Согласен. Давай заканчивать главу. Только еще несколько слов об областях, где роль ЭВС особенно видна.

- Человеческие отношения, в которых логика отдыхает. Ну, ты понимаешь. «Браки совершаются на небесах» и т.д.
- Реклама. Здесь на людей оказывается (часто весьма изощренное) эмоциональное воздействие. И, что интересно, оно влияет на поведение людей, даже если они