

12+

НИКОЛАЙ АТАМАНЕНКО

ПСИХОДИНАМИКА МЫШЛЕНИЯ

КАК ВНУТРЕННИЕ СИЛЫ
ФОРМИРУЮТ НАШИ МЫСЛИ



Николай Атаманенко

Психодинамика мышления.

**Как внутренние силы
формируют наши мысли**

<https://litres.ru/74150544>

ISBN 9785007006682

Аннотация

Вы уверены, что управляете мышлением логикой. Но на деле мысли формируются эмоциями, установками и защитами. Логика часто приходит после — как оправдание. Книга поможет перейти из позиции раба неосознанных мыслей в хозяина и архитектора своего мышления: распознавать скрытые силы, ослаблять самообман, принимать решения осознанно. Для широкого круга читателей, стремящихся к осознанному управлению и совершенствованию своего мышления.

Содержание

Введение	9
ЧАСТЬ I. ИЛЛЮЗИЯ РАЦИОНАЛЬНОСТИ: ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ ОШИБКА	17
Глава 1. Мышление как миф	20
1.1. Сначала выбор, потом объяснение	20
1.2. Почему вы не помните момента рождения мысли	21
1.3. История одного пациента, который выдумывал причины	21
1.4. Притча о штурмане, который думал, что он капитан	22
1.5 Итоги главы	23
Глава 2. Почему вы переоцениваете свою рациональность	25
2.1. Тот самый опрос, который прошли студенты	25
2.2. Две системы, которые работают без вашего ведома	26
2.3. Невидимая работа бессознательного	27
2.4. Почему переоценка рациональности опасна	28
2.5. Остановка, которая всё меняет	29
2.6 Итоги главы	29

Глава 3. Логика как оправдание: как аргументы появляются после решения	31
3.1. История о покупке, которую вы не планировали	31
3.2. Откуда берутся аргументы в споре	32
3.3. Что происходит с теми, кто думает, что у них нет эмоций	33
3.4. Как отличить настоящее рассуждение от оправдания	34
3.5. Притча о продавце карт	34
3.6 Итоги главы	35
Глава 4. Мысль как результат: почему вы не начинаете с мышления	37
4.1. Феномен «готовой мысли»	37
4.2. Что скрывается за кулисами сознания	38
4.3. Что первично: решение или его обоснование?	38
4.4. Почему «начать думать» — это уже поздно	39
4.5. Притча о садовнике и сорняках	40
4.6 Итоги главы	41
Глава 5. Иллюзия объективности: как формируется ощущение «я вижу реальность»	43
5.1. Одна авария, два свидетеля, три версии	43
5.2. Тот самый эксперимент с «несправедливым разделением»	44

5.3. Почему вы не замечаете свои фильтры	45
5.4. Эксперимент с шахматной доской и невидимой гориллой	46
5.5. Как разрушить иллюзию: техника трёх объяснений	47
5.6. Притча о трёх слепых и слоне	48
5.7 Итоги главы	48
Глава 6. Самообман как функция: почему психике выгодно искажать	50
6.1. История мужчины, который не мог себя обманывать	50
6.2. Три задачи, которые решает самообман	51
6.3. Эксперимент с больными людьми, которые чувствуют себя лучше всех	52
6.4. Где проходит граница между полезным и вредным самообманом	53
6.5. Притча о двух путниках и тумане	54
6.6. Что выигрывает и что теряет психика	54
6.7. Итоги главы	55
Итог Части I	57
ЧАСТЬ II. ЭНЕРГИЯ МЫШЛЕНИЯ: ЭМОЦИИ КАК ИСТОЧНИК	59
Глава 7. Эмоция до мысли: как чувство запускает когнитивный процесс	61
7.1. Эксперимент, который нельзя провести на себе (но можно представить)	61

7.2. Утренняя тоска и её объяснения	62
7.3. История одного решения, которое приняло тело	63
7.4. Почему «подумай спокойно» — плохой совет	63
7.5. Упражнение на сегодня: поймать эмоцию до мысли	64
7.6. Итоги главы	65
Глава 8. Аффективное мышление: когда эмоция подменяет логику	66
8.1. Сцена в супермаркете, перевернувшая жизнь	66
8.2. Что такое аффект и почему он отключает логику	67
8.3. Эксперимент с бейсбольной битой и холодным душем	68
8.4. Как распознать, что вы в аффекте (до того, как наделали глупостей)	69
8.5. Притча о гневном писце	70
8.6. Итоги главы	71
Глава 9. Страх как архитектор выводов: как тревога формирует интерпретации	72
9.1. Одно письмо, два прочтения	72
9.2. Механизм предсказания опасности	73
9.3. Три искажения, которые строит страх	74
9.4. Эксперимент с электричеством и	75

иррациональными выводами

9.5. Как отличить выводы страха от
выводов реальности

76

Конец ознакомительного фрагмента.

77

Психодинамика мышления

Как внутренние силы формируют наши мысли

Николай Атаманенко

© Николай Атаманенко, 2026

ISBN 978-5-0070-0668-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Вы уверены, что управляете своими мыслями?

Большинство людей отвечают на этот вопрос утвердительно. Кажется, что мышление — это процесс, которым мы сознательно руководим: анализируем, сопоставляем, взвешиваем аргументы, делаем выводы. Логика, рациональность и привычка рассматривать «за» и «против» создают устойчивое ощущение внутреннего контроля. Мышление переживается как прозрачный инструмент разума, полностью подчинённый волевому усилию.

Однако это ощущение относится только к поверхности.

Если присмотреться внимательнее, становится видно: мысль почти никогда не начинается с логики. Она возникает из внутреннего состояния — эмоции, напряжения, желания, скрытого конфликта. И только затем появляется рациональное объяснение того, что уже произошло. В ситуации конфликта, например, сначала возникает обида или раздражение, и лишь потом сознание начинает выстраивать «логичные» аргументы собственной правоты. Аргументы не предшествуют решению — они его оформляют.

Логика в этом процессе не является источником мысли. Она выступает скорее как инструмент стабилизации: она объясняет, упорядочивает и делает переносимым то, что уже было решено на другом уровне психики.

Так постепенно становится очевидно, что мышление нельзя рассматривать как автономный рациональный механизм. Уже в конце XIX — начале XX века в психологии и философии формируется иной взгляд: психика начинает пониматься как динамическая система взаимодействующих внутренних сил.

Термин «психодинамика» был введён в 1918 году американским психологом Робертом Сешнсом Вудвортсом. Он обозначил им представление о психике как о **поле внутренних сил, находящихся в постоянном движении**, а не набора статических свойств. На формирование этого подхода огромное влияние оказали идеи Зигмунда Фрейда, чьи работы к тому времени уже получили широкое распространение в Европе и США.

Фрейд совершил радикальный поворот в понимании мышления. Он показал, что значительная часть психической жизни человека протекает вне сознательного контроля, а рациональные объяснения часто оказываются лишь поверхностью более глубоких процессов. Мысль, по Фрейду, нередко служит не столько поиску истины, сколько снижению тревоги, защите личности и поддержанию внутреннего равновесия. Человек способен бессознательно избегать определённых идей, вытеснять переживания, рационализировать свои страхи и строить целые интеллектуальные конструкции вокруг внутренних конфликтов.

Это был принципиально новый взгляд на разум. Сознание

переставало быть единственным центром психической жизни. За мышлением обнаруживалась сложная система скрытых движущих сил.

Дальнейшее развитие психодинамического подхода постепенно расширяло это понимание. Карл Густав Юнг переносит внимание с личного бессознательного на более глубокие символические структуры психики. Для Юнга мысль связана не только с индивидуальным опытом, но и с архетипическими образами культуры, мифа и коллективного бессознательного. Человеческое мышление оказывается включённым в гораздо более широкий символический и исторический контекст.

Альфред Адлер показывает, что интеллектуальная деятельность часто организуется вокруг переживания неполноценности и стремления к компенсации. Мысли человека становятся частью его жизненной стратегии. Позднее Карен Хорни и Эрих Фромм связывают внутреннюю динамику мышления с тревогой, социальными отношениями, культурой и исторической средой. Разум начинает пониматься не как автономный механизм, а как живая часть человеческого существования.

Параллельно сходные идеи развиваются и в философии. Фридрих Ницше одним из первых ставит вопрос о скрытых психологических источниках человеческих убеждений. Он показывает, что за философскими системами, моралью и идеологиями нередко стоят глубинные влечения, страхи и

формы воли. Философия, по Ницше, часто является не беспристрастным поиском истины, а выражением внутреннего состояния человека.

Позднее феноменология и экзистенциальная философия — прежде всего работы Мартин Хайдеггер, и Жан-Поль Сартр — начинают исследовать, как само человеческое существование влияет на структуру восприятия и мышления. Тревога, конечность, свобода, чувство неопределённости перестают рассматриваться как внешние помехи мышлению и становятся его внутренними условиями.

Все эти влечения, желания, страхи, внутренние запреты никогда не находятся в покое. Они тянут в разные стороны, подавляют друг друга, находят обходные пути, вступают в компромиссы. Именно это движение, конфликт и взаимодействие сил получило название **психодинамика**.

Особое место в истории подобных идей занимает и русская философская традиция. Елена Рерих использовала термин «психодинамика» в контексте учения Живой Этики, связывая его с внутренней энергетикой сознания и воздействием психических состояний на мышление и поведение человека. В её текстах психодинамика понимается как движение психической энергии, определяющее качество внутренней жизни личности. Мысль рассматривается не как абстрактная логическая операция, а как активная сила, способная организовывать или разрушать внутренний мир человека. Хотя этот подход находится вне академической психоло-

гии, он интересен как одна из попыток рассматривать мышление в неразрывной связи с внутренней энергетикой и состоянием сознания.

Во второй половине XX века психодинамический взгляд постепенно начинает пересекаться с когнитивной психологией, исследованиями эмоций, нейронаукой и теорией сложных систем. Современные исследования всё более убедительно показывают, что мышление невозможно полностью отделить от эмоциональной регуляции, памяти, телесных состояний, идентичности и бессознательной обработки информации.

Так постепенно складывается современное понимание психодинамики мышления — представление о том, что мысль рождается не в изолированном рациональном механизме, а внутри **сложного поля внутренних сил**. Человек мыслит не только логикой. Он мыслит всей структурой своей личности — своими страхами, желаниями, напряжениями, символами, опытом, памятью и способом существования в мире.

В этом контексте в данной книге вводится более узкое понятие — психодинамика мышления. Вот его строгое определение.

Психодинамика мышления — это процесс формирования мыслей через взаимодействие внутренних психических сил: эмоций, желаний, напряжений, установок, защит и бессознательных импульсов, которые определяют содержание, на-

правление и форму мышления. Это означает, что мысль не является автономным продуктом разума. Она возникает как результат внутренней динамики психики.

Эмоция задаёт направление мысли, мотивация определяет её цель, установки фильтруют восприятие, а психологические защиты искажают или стабилизируют интерпретацию. В результате мышление оказывается не нейтральным процессом, а структурой, постоянно формируемой внутренними напряжениями и конфликтами.

На более широком уровне эта логика распространяется на понимание самого человека. Психодинамичное продвижение человека — это процесс внутреннего и внешнего движения личности, возникающий из взаимодействия желаний, напряжений, сопротивлений, смыслов, кризисов и механизмов самоорганизации психики. В отличие от линейного представления о развитии как движении к успеху, человек здесь рассматривается как изменяющаяся система, поле конфликтующих импульсов и субъект постоянной внутренней пересборки. Развитие в этой логике — это не движение по прямой, а изменение самой структуры внутренней организации личности.

Чтобы сделать возможным такое рассмотрение, важно сразу зафиксировать способ чтения этой книги.

Она построена не как линейное изложение и не как последовательность тем, где каждая следующая просто сложнее предыдущей. Её структура основана на двух параллель-

ных осях, которые описывают разные уровни одной и той же реальности.

Первая ось (части I—V) — это психодинамика мышления. Она описывает, как возникают мысли: через взаимодействие эмоций, мотиваций, установок, бессознательных фильтров и психологических защит. Это уровень производства мысли, уровень внутренних сил, которые её формируют.

Вторая ось (части VI—VII) — это позиция субъекта. Она описывает, из какого внутреннего положения человек относится к собственному мышлению: от автоматического участия в потоке мыслей — к их осознанию, наблюдению и, в пределе, к участию в их формировании. Это уровень отношения к процессу мышления.

Эти две оси не следуют друг за другом и не заменяют одна другую. Они существуют одновременно. Одна объясняет, как возникает мысль, другая — как вы внутри неё присутствуете.

Именно поэтому части книги распределены по этим двум направлениям: одни раскрывают механику формирования мышления, другие — постепенный переход к позиции наблюдателя и архитектора.

Из этого следует ключевой сдвиг, который задаёт методологию книги. Её задача не в том, чтобы научить «думать правильно» или исправлять отдельные ошибки мышления. Её задача — сместить внимание к источникам мышления.

Это означает переход от анализа содержания мыслей к анализу сил, которые их порождают. Человек начинает видеть не только то, что он думает, но и то, почему он думает именно так — через какие внутренние напряжения, установки и эмоциональные состояния формируется его мышление.

И тогда постепенно меняется сама позиция по отношению к мышлению. Сначала человек считает, что он управляет своими мыслями. Затем он начинает замечать, что мышление происходит с ним. И только затем появляется возможность наблюдать этот процесс и участвовать в его формировании.

Эта последовательность и задаёт внутреннюю траекторию книги: от участника своих мыслей — к наблюдателю, от наблюдателя — к архитектору.

Начнём.

Доброго пути!

Николай Атаманенко, г. Белгород, 2026 г.

ЧАСТЬ I. ИЛЛЮЗИЯ РАЦИОНАЛЬНОСТИ: ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ ОШИБКА (Ось I — Психодинамика мышления)

«Разум — это свеча, поставленная в фонарь; она светит, но не греет».

— Фрэнсис Бэкон

«Человек никогда не бывает так искренен, как когда говорит о рациональности своих поступков».

— Андре Жид

Авторитеты разных эпох сходятся в одном: люди склонны преувеличивать роль разума. Мы привыкли считать себя существами мыслящими, способными управлять ходом своих рассуждений, ставить логику во главу угла и приходить к выводам исключительно силой аргументов. Эта вера — основа нашего чувства собственного достоинства и нашей уверенности в контроле над собственной жизнью.

Но есть проблема. Эта вера — **иллюзия**.

Не потому, что разум не важен. А потому, что он редко бывает первым. Он чаще — последний. Он не запускает мыслительный процесс, а подключается к нему уже на финише,

когда основная работа уже сделана другими силами — силами, которые не спрашивают у логики разрешения.

Иллюзия рациональности — это не просто теоретическая ошибка. Это ежедневное, живое самообманывание. Каждый раз, когда вы доказываете себе, что выбрали правильный путь, потому что «так убедительнее», каждый раз, когда вы уверены, что видите ситуацию объективно, а оппонент — нет, — вы платите дань этой иллюзии.

В Части I мы разберём шесть кирпичей, из которых сложена стена иллюзии рациональности.

Во-первых, мы увидим, что само представление о «чистом мышлении» — это культурный миф, который не имеет отношения к тому, как реально работает психика. Во-вторых, обнаружим, что вы систематически переоцениваете свою рациональность — и у этого есть чёткие психологические причины. В-третьих, проследим, как логика часто приходит *после* решения, выполняя роль оправдания, а не водителя. В-четвёртых, перевернём привычное представление: мысль — это не начало рассуждения, а его результат. В-пятых, поймём, как возникает ощущение объективности — и почему оно обманчиво. И наконец, увидим, что самообман — не ошибка и не слабость, а важная функция психики, заслуживающая не осуждения, а понимания.

В конце этой части вы не потеряете веру в разум. Вы потеряете веру в *прозрачность* своего разума. А это — единственное, с чего можно начать реальные изменения.

Каждая из шести глав Части I — как удар молотка по старой уверенности. Не торопитесь. После каждой главы останавливайтесь на несколько секунд и спрашивайте себя: «Где это было у меня?» Без этого вопроса знание останется чужим.

Мы начинаем с того, что труднее всего признать: вы не управляете своим мышлением так, как вам кажется.

Глава 1. Мышление как миф

1.1. Сначала выбор, потом объяснение

1977 год, Мичиганский университет. Психологи Ричард Нисбетт и Тимоти Уилсон приглашают добровольцев для простого теста. На столе четыре пары женских чулок — совершенно одинаковых, хотя испытуемые этого не знают. Их просят выбрать лучшую пару и объяснить почему.

Результат оказывается странным. Чулок, который лежал справа, выбирают чаще остальных. Но когда исследователи спрашивают, почему сделан именно такой выбор, никто не говорит: «потому что он был справа». Люди приводят совершенно другие причины: «у этой пары лучше фактура», «цвет более насыщенный», «эластичность выше». Хотя объективно все чулки ничем не отличались.

Испытуемые не врали. Они искренне верили в свои объяснения. Но их мозг сначала сделал выбор под влиянием неосознаваемого фактора — положения справа, — и только потом, уже после этого, подобрал рациональную причину.

Этот эксперимент стал классическим доказательством феномена, который позже назовут «оправданием задним числом».

1.2. Почему вы не помните момента рождения мысли

Попробуйте вспомнить, как именно родилась у вас какая-нибудь недавняя мысль. Не её содержание, а сам момент возникновения. Вы застаёте мысль уже готовой, словно она возникла из ниоткуда.

Психолог Даниел Вегнер сравнивал этот процесс с иллюзией мага. Фокусник быстро двигает руками, отвлекая внимание. Зритель видит только результат — вылетевшего из пустого цилиндра кролика. Ваше сознание — такой же зритель. Оно не видит огромной подготовительной работы, которую проделало бессознательное: ассоциации, телесные сигналы, извлечение из памяти, фильтрацию через установки. Оно видит только кролика — готовую мысль.

При этом сознание уверено: это я сам вытащил кролика. Потому что оно не знает, что было за кулисами.

1.3. История одного пациента, который выдумывал причины

В 1960-х годах нейрохирурги начали применять операцию по рассечению мозолистого тела — пучка нервных волокон, соединяющих полушария мозга. Операция помогала пациентам с тяжёлой эпилепсией. Но она создала странный

побочный эффект: два полушария перестали обмениваться информацией.

Экспериментаторы использовали это, чтобы исследовать, как мозг объясняет свои действия. Пациенту показывали команду «встать» только правому полушарию (которое не может говорить, но понимает). Пациент вставал. Затем его левое полушарие (речевой центр) спрашивали: «Почему вы встали?» Левое полушарие не имело информации о команде. И тогда оно... сочиняло ответ: «Я хотел попить воды», «Мне показалось, я что-то услышал», «У меня затекла нога».

Пациент искренне верил в эти объяснения. Он не врал. Его левое полушарие просто делало то, что оно делает всегда: создавало связное, разумное объяснение для действия, причина которого была ему недоступна.

Каждый из вас делает то же самое каждый день. Просто у вас мозг не разрезан, и вы не замечаете этого момента.

1.4. Притча о штурмане, который думал, что он капитан

Корабль плывёт в открытом море. В рубке стоят два человека — капитан и штурман. Капитан молча смотрит на горизонт, иногда поворачивает штурвал. Штурман тем временем сверяется с картами, вычисляет координаты, прокладывает курс. Когда корабль прибывает в порт, штурман составляет отчёт: «Мы выбрали такой-то маршрут по следующим при-

чинам: учли течение, ветер, глубины...». Отчёт безупречен. Штурман верит, что именно он управлял кораблём.

Но на самом деле капитан никогда не слушал штурмана. Он вёл корабль так, как подсказывали ему чутьё, опыт, настроение, а иногда просто погода. Штурман лишь подгонял карты под уже пройденный путь.

Вы — этот штурман. Логика — ваш отчёт. А роль капитана исполняют силы, о которых вы узнаете в следующих частях книги. Пока достаточно понять: штурман говорит красиво, но ведёт не он.

1.5 Итоги главы

Теперь вы знаете:

— Эксперименты показывают, что люди принимают решения под влиянием неосознаваемых факторов (положение справа), а затем подбирают рациональные объяснения — и искренне в них верят.

— Мысль возникает не в момент осознания — она уже прошла долгий путь до появления в сознании. Вы застаёте её готовой.

— Пациенты с рассечённым мозгом сочиняют причины своих действий, не имея доступа к истинным мотивам. Вы делаете то же самое каждый день.

— Логика — не капитан, а штурман. Она описывает и оправдывает путь, который уже был выбран другими силами.

Остановитесь на минуту. Вспомните любое своё недавнее решение, которое вы считали полностью рациональным. А теперь представьте, что в момент принятия этого решения на вас мог повлиять какой-то неосознаваемый фактор — например, расположение вариантов в пространстве, ваше физическое состояние или случайная ассоциация. Можете ли вы исключить это влияние наверняка?

Глава 2. Почему вы переоцениваете свою рациональность

2.1. Тот самый опрос, который прошли студенты

1985 год. Социолог Джеймс Дэвис опросил студентов колледжа: «Как вы оцениваете свои способности ладить с людьми по сравнению с другими?» 85% поставили себя выше среднего. Затем спросил: «А как насчёт чувства юмора?» 90% сочли себя в верхней половине. По водительскому мастерству — 88%. Это статистически невозможно: все не могут быть выше среднего одновременно.

Но парадокс в другом. Когда исследователи спрашивали: «Склонны ли вы к переоценке своих способностей?» — большинство ответили «нет». Люди считают себя объективнее других, рациональнее других, реже поддающимися предвзвешенным суждениям.

Это явление называли «иллюзией объективности» или «ошибкой слепого пятна». Вы видите искажения у других, но не у себя. И эта слепота к собственной субъективности — одна из главных причин переоценки своей рациональности.

2.2. Две системы, которые работают без вашего ведома

Психолог Даниэль Канеман, получивший Нобелевскую премию за исследования принятия решений, описал две системы мышления.

Система 1 работает быстро, автоматически, без усилий. Именно она говорит вам, что незнакомец с нахмуренным лицом опасен, или что знакомый голос принадлежит подруге. Она не отдыхает ни на секунду и не спрашивает вашего решения.

Система 2 — медленная, осознанная, требующая усилий. Это то, что вы называете «мышлением». Она включается, когда нужно решить сложный пример или выбрать маршрут в незнакомом городе.

Проблема в том, что Система 1 принимает большинство решений ещё до того, как Система 2 проснулась. А Система 2 считает себя главной. Она присваивает себе лавры за решения, которые были приняты без неё.

Пример. Вы едете на машине по привычной дороге и пропускаете нужный поворот, потому что задумались. Кто вёл машину всё это время? Не вы в смысле «осознанное я». Вас в этот момент не было. Машину вела Система 1 — автоматические программы водительского навыка. А ваше «я» появилось только в момент, когда нужно было заметить ошибку.

ку. Но в следующий раз вы снова скажете: «Я хорошо вожу». Да, но не вы. Ваша Система 1.

2.3. Невидимая работа бессознательного

Вы сидите в кафе. К вам подходит незнакомый человек, садится напротив и кладёт на стол свою кружку. Вы чувствуете лёгкое раздражение. Откуда оно? Он ничего плохого не сделал. Но подсознание уже сработало: нарушена ваша зона комфорта, вторжение в личное пространство. Вы ещё не успели подумать, а чувство уже есть.

Тимоти Уилсон в книге «Strangers to Ourselves» приводит оценки: бессознательные процессы обрабатывают около 11 миллионов бит информации в секунду. Сознание — примерно 50 бит. Разница огромна. Сознание видит только верхушку айсберга, но думает, что это весь айсберг.

Один из ярких экспериментов: испытуемым показывали фотографии людей на долю секунды — недостаточно долго, чтобы осознать лицо. Затем просили оценить, насколько человек на фото привлекателен. Оценки были стабильными и согласованными. Бессознательное успело обработать лицо и выдать вердикт, хотя сознание не видело ничего.

При этом испытуемые были уверены, что оценивали «интуитивно, но рационально».

2.4. Почему переоценка рациональности опасна

На первый взгляд, в переоценке нет ничего страшного. Ну, думает человек о себе немного лучше, чем есть. Самооценка выше. Но у этой иллюзии есть тёмная сторона.

Во-первых, она делает вас уверенным в своей правоте в спорах, когда вы объективно неправы. Вы не ищете истину — вы защищаете свой образ «рационального человека». Во-вторых, она блокирует саморазвитие. Если вы уверены, что мыслите хорошо, зачем менять привычки? В-третьих, она заставляет вас отвергать аргументы, которые не вписываются в вашу картину мира, — не потому, что они слабые, а потому, что они угрожают вашему образу себя.

Пример из бизнеса. Исследования показывают, что большинство предпринимателей считают свой бизнес более перспективным, чем бизнес конкурентов. Статистически это невозможно. Переоценка рациональности заставляет их игнорировать риски, не замечать проблемы, продолжать вкладывать средства в заведомо проигрышные проекты. Им кажется, что они «трезво оценивают ситуацию». А они видят то, что хотят видеть.

2.5. Остановка, которая всё меняет

Если вы дочитали до этого места, у вас может возникнуть протест: «Это всё интересно, но ко мне не относится. Я как раз склонен к самоанализу и не переоцениваю себя».

Этот протест — классический пример ошибки слепого пятна. Вы только что продемонстрировали её сами. Именно в этом ловушка: вы не можете увидеть свою переоценку рациональности, потому что она по определению скрыта от вашего сознания.

Но выход есть. Он заключается не в том, чтобы начать верить, что вы глупы или иррациональны. А в том, чтобы принять рабочую гипотезу: «Моя оценка собственной рациональности, скорее всего, завышена. Я не могу доверять ей напрямую. Поэтому я буду проверять свои выводы дополнительными методами».

Простейший такой метод — представить, что такое же решение принимает ваш оппонент или просто человек, которого вы не очень уважаете. Какие слабые места вы бы нашли в его логике? А теперь честно примените эти же вопросы к себе.

2.6 Итоги главы

Большинство людей считают себя рациональнее, объек-

тивнее и умнее среднего. Это статистически невозможно — значит, многие ошибаются, и вы можете быть среди них.

Быстрая Система 1 принимает большинство решений до того, как медленная Система 2 («вы») включается. Но Система 2 присваивает себе авторство.

Переоценка рациональности опасна: ведёт к ложной уверенности в спорах, блокирует саморазвитие, заставляет игнорировать риски.

Единственный выход — принять как рабочую гипотезу, что ваша самооценка рациональности завышена, и ввести проверочные процедуры (например, взгляд со стороны).

Пауза для размышления. Вспомните спор за последний месяц, где вы были абсолютно уверены в своей правоте. Что, если предположить, что ваша оценка ситуации была не более объективна, чем у оппонента? Какие факты вы могли не заметить? Не для того, чтобы согласиться с оппонентом, а просто чтобы проверить свою оптику.

Глава 3. Логика как оправдание: как аргументы появляются после решения

3.1. История о покупке, которую вы не планировали

Вы заходите в магазин за хлебом. Через пятнадцать минут выходите с хлебом, сыром, пачкой печенья и журналом, который никогда не читаете. Дома вы объясняете себе: «сыр был по акции, печенье пригодится к чаю, а журнал — интересная статья о здоровье». Всё звучит разумно.

Но если бы вы записали свои мысли в момент выбора, истинная цепочка выглядела бы иначе. Сначала вы увидели яркую упаковку печенья — сработало желание. Потом заметили сыр — вспомнили, что вчера коллега хвалил этот сорт. Журнал взяли, потому что на обложке была знакомая актриса. Логика включилась уже потом, чтобы связать эти импульсы в связное «рациональное» объяснение.

Вы не обманываете себя намеренно. Вы просто не видите того, что было до. А видите только то, что после.

3.2. Откуда берутся аргументы в споре

Вы спорите с кем-то о политике, о воспитании детей, о распределении бюджета в семье. Вам кажется, что вы приводите факты, логические цепочки, доказательства. И вы искренне уверены, что эти аргументы — причина вашей позиции.

Попробуйте провести мысленный эксперимент. В следующий раз, когда вы окажетесь в жарком споре, задайте себе вопрос: «Что я чувствовал за секунду до того, как начал приводить этот аргумент?» Скорее всего, ответ будет: раздражение, страх, обиду, чувство несправедливости. Эмоция пришла раньше. Аргумент — позже.

Психолог Джонатан Хайдт использовал метафору: разум — это всадник, а эмоции — слон. Всадник (логика) считает себя хозяином. Но слон (эмоция, интуиция) идёт туда, куда хочет. Всадник лишь подбирает логичные объяснения для направления, которое уже выбрал слон. Если слон поворачивает направо, всадник находит причину «там лучше пастбище». Если налево — «там безопаснее».

В споре вы не ищете истину. Вы ищете аргументы, которые подтвердят уже принятую слонем позицию. И находите их с удивительной лёгкостью.

3.3. Что происходит с теми, кто думает, что у них нет эмоций

В 1970-х годах неврологи изучали пациентов с повреждениями лобных долей мозга. Эти пациенты могли блестяще рассуждать. Они перечисляли все «за» и «против», строили логические схемы, взвешивали вероятности. Но они не могли принять решение. Их анализ никогда не заканчивался.

Знаменитый случай Финеаса Гейджа — железнодорожного рабочего, которому металлический стержень повредил лобную кору — показал то же самое. До травмы Гейдж был ответственным, уравновешенным человеком. После — он сохранил интеллект, но потерял способность принимать рациональные решения. Он тратил часы на пустяковые выборы.

Что случилось? Повреждения затронули область, которая связывает логику с эмоциями. Пациенты перестали чувствовать. Их мышление стало чисто формальным, как у компьютера. И оно перестало работать. Потому что для принятия решения нужен не только расчёт, но и эмоциональный сигнал — «этот вариант мне подходит, а этот — нет».

Вывод, который сделал нейробиолог Антонио Дамазियो: эмоции не помеха мышлению. Без эмоций мышление вообще невозможно. Аргументы, которые кажутся вам чисто логическими, на самом деле заряжены чувством — просто вы

его не замечаете.

3.4. Как отличить настоящее рассуждение от оправдания

Вот два признака, по которым можно распознать, что ваша логика работает как оправдание, а не как поиск истины.

Признак первый: скорость. Если аргумент пришёл мгновенно, почти сразу после вопроса — это оправдание. Настоящее рассуждение требует времени, пауз, взвешивания. Оправдание выдаётся готовым блоком.

Признак второй: эмоциональное сопротивление. Если вы встречаете контраргумент не спокойно, а с раздражением или тревогой — это защита. Настоящее рассуждение допускает: «Возможно, я ошибаюсь». Оправдание этого не терпит.

Попробуйте в ближайшие дни поймать себя на этих признаках. Например, кто-то ставит под сомнение ваше решение. Если внутри поднимается волна «он не понимает» — это оправдание. Заметьте это. Не боритесь. Просто скажите себе: «Ага, сейчас включилась защита. Мой слон пошёл в эту сторону, а всадник подтягивает аргументы».

3.5. Притча о продавце карт

Один путешественник заблудился в лесу. Встретил про-

давца карт и купил у него карту местности. Долго шёл по ней, но всё равно не мог найти выход. Вернулся к продавцу и пожаловался:

— Ваша карта неверна.

— А ты проверял её по местности? — спросил продавец.

— Зачем? Карта же выглядит убедительно.

Логика как оправдание — это красивая карта. Но она не ведёт вас к истине. Она ведёт вас туда, куда уже пошёл ваш слон. Настоящий выход из леса — не лучшая карта, а готовность иногда слезать со слона и оглядываться по сторонам.

3.6 Итоги главы

Аргументы в споре и в повседневных решениях чаще всего возникают после того, как выбор уже сделан. Логика оправдывает, а не направляет.

Эмоция (или интуиция) приходит первой. Вы чувствуете, а потом объясняете. Не наоборот.

Пациенты с повреждёнными эмоциональными центрами не могут принимать решения, даже если сохраняют интеллект. Это доказывает: эмоции необходимы для мышления, а не мешают ему.

Распознать оправдание можно по двум признакам: скорость (мгновенные аргументы) и эмоциональное сопротивление при столкновении с контраргументом.

Красивая логика — это карта. Но карта не поможет, если

вы не сверяетесь с местностью: со своими реальными чувствами и мотивами.

Пауза на минуту. Вспомните аргумент, который вы недавно использовали в споре или для оправдания своего решения. Попробуйте отмотать плёнку назад: какое чувство было до того, как вы начали говорить? Если не получается — попробуйте не в яркой ссоре, а в спокойной ситуации оправдания перед самим собой («я не сделал это, потому что...»).

Глава 4. Мысль как результат: почему вы не начинаете с мышления

4.1. Феномен «готовой мысли»

Вы сидите на совещании. Кто-то задаёт вопрос. И прежде, чем вы успеваете «подумать», в голове уже есть ответ. Откуда он взялся? Казалось бы, вы не проводили анализа, не взвешивали аргументы. Но ответ уже здесь.

Или другая ситуация. Вы ловите себя на мысли: «этот человек мне не нравится». Вы не принимали решения. Вы просто *уже* знаете своё отношение. Потом, если спросят почему, вы начнёте искать причины — может быть, вспомните неприятный жест или тон голоса. Но сама оценка возникла раньше любых причин.

Это и есть «готовая мысль». Она приходит мгновенно, без видимых промежуточных шагов. Вы застаёте мысль уже существующей, а не замечаете её рождение. Всё, что вы называете «началом мышления», на самом деле — финал долгого процесса, который прошёл вне вашего сознания.

4.2. Что скрывается за кулисами сознания

Представьте себе огромную фабрику. На первом этаже — склад сырья: ваши воспоминания, образы, впечатления. На втором — цеха обработки: там ассоциации связывают одно с другим, отбирают важное, отбрасывают ненужное. На третьем — отдел сборки: из кусочков складывается целостная мысль. И только на четвёртом этаже — проходная, где стоит охранник — ваше сознание. Вы видите только то, что выносят через проходную. Саму работу фабрики вы не наблюдаете.

Психолог Артур Райбер назвал это «бессознательной обработкой информации». Миллионы операций в секунду: распознавание лиц, оценка интонаций, извлечение воспоминаний по ассоциации, сопоставление с шаблонами. Всё это происходит без вашего участия. Вы видите только итог.

Отсюда ощущение, что мысль приходит «из ниоткуда». На самом деле она приходит из глубоких слоёв психики, но сознание не видит туннеля — только свет в конце.

4.3. Что первично: решение или его обоснование?

В 2008 году нейробиолог Джон-Дилан Хейнс провёл экс-

перимент, который вызвал бурные споры. Участников помещали в томограф и просили нажимать на кнопку — левую или правую — когда они захотят. Испытуемые сами выбирали момент и руку. Аппарат считывал активность мозга.

Результат оказался шокирующим. По активности в префронтальной коре учёные могли предсказать, какую кнопку нажмёт человек, за целых **семь секунд** до того, как он сам осознавал своё решение. Мозг уже выбрал, а сознание только готовилось объявить: «я решил».

Конечно, этот эксперимент проводился в искусственных условиях — слишком простой выбор. Но он иллюстрирует общий принцип: решение созревает в бессознательных слоях раньше, чем вы его осознаёте. Ваше «я» получает готовый результат и лишь доделывает иллюзию авторства.

В повседневной жизни это происходит постоянно. Вы «вдруг» понимаете, что голодны — но ваш организм уже полчаса посылал сигналы. Вы «внезапно» вспоминаете имя человека — но ваша память уже провела поиск по ассоциациям. Вы «принимаете решение» сменить работу — но за неделю до этого ваше тело уже реагировало на утренние подъёмы тоской и напряжением.

4.4. Почему «начать думать» — это уже поздно

Самая распространённая ошибка в работе над своими

мыслями — пытаться исправлять их, когда они уже возникли. Вы говорите себе: «не надо так думать», «это неправильная мысль», «давай подумаем позитивно». И тратите энергию на борьбу с результатом.

Это всё равно что пытаться остановить лавину, крикнув ей «стоп». Или лечить кашель, не зная, чем вызвано воспаление лёгких.

Мысль-результат нельзя отменить усилием воли. Потому что она — не случайность, а закономерное следствие работы глубинных сил: вашего текущего состояния, накопленных установок, действующих защит. Если вы устали — придут усталые мысли. Если вы тревожны — придут тревожные. Если у вас сработала установка «мир враждебен» — вы увидите враждебность везде.

Бороться с готовыми мыслями — значит рубить ветки, оставляя корень. Корень — это те самые психодинамические силы, о которых мы говорим в этой книге. К ним мы придём позже. Пока достаточно понять: мысль — не начало. Менять её, уже родившись, почти бесполезно. Нужно менять условия, в которых она рождается.

4.5. Притча о садовнике и сорняках

Один человек каждое утро выходил в сад и срезал верхушки сорняков. Он делал это аккуратно, тщательно, гордясь своей работой. Но сорняки вырастали снова. Чем боль-

ше он срезал, тем быстрее они росли.

Сосед сказал ему:

— Ты борешься с листьями. А корни остаются в земле.

— Но я не вижу корней, — ответил человек.

— Потому что ты не копал.

Человек взял лопату, выкопал корни — и сорняки исчезли навсегда.

«Неправильные мысли» — это листья. Ваша борьба с ними — это срезание верхушек. Книга, которую вы держите в руках, — это лопата. Но чтобы ею воспользоваться, нужно сначала признать: мысль — не начало, а результат. И перестать тратить силы на то, что уже выросло.

4.6 Итоги главы

Мысль приходит в сознание уже готовой. Вы не видите процесса её сборки — только финальный продукт.

Эксперименты показывают: мозг принимает решение за секунды до того, как человек его осознаёт. Сознание лишь утверждает уже сделанный выбор.

Попытки исправить «плохие» мысли, когда они уже возникли, малоэффективны — это борьба с результатом, а не с причиной.

Настоящая работа с мышлением начинается на уровень глубже: с условий и сил, которые порождают мысли. Мысль — это симптом, а не диагноз.

Как садовник должен выкапывать корни, а не срезать листья, так и вы учитесь видеть не только мысль, но и то, что было до неё.

Пауза. Вспомните мысль, которая возвращается к вам снова и снова («я неудачник», «меня не любят», «ничего не получится»). Перестаньте спорить с ней прямо сейчас. Просто спросите: «Что было бы, если бы эта мысль была не истиной, а симптомом? Какое состояние или установка за ней стоит?» Не отвечайте — просто поддержите вопрос.

Глава 5. Иллюзия объективности: как формируется ощущение «я вижу реальность»

5.1. Одна авария, два свидетеля, три версии

В 1998 году на загородном шоссе столкнулись две машины. Расследование затянулось. На вопрос «кто виноват» свидетели отвечали по-разному. Четверо видели, что красный автомобиль выехал на встречную полосу. Трое были уверены — это сделал синий. Один утверждал, что оба водителя пытались увернуться в одну сторону. Все они смотрели на одно и то же событие с близких точек. Все были уверены в своей правоте.

Психологи провели похожий эксперимент в лаборатории. Группе студентов показали видеозапись дорожного происшествия. Затем половине задали вопрос: «Как быстро ехали машины, когда они *столкнулись*?» Другой половине: «Как быстро ехали машины, когда они *ударились*?» Те, кому задали вопрос со словом «столкнулись», называли скорость на 15% выше. Слово изменило воспоминание. Студенты не врали — они *видели* разную скорость.

Иллюзия объективности — это твёрдая уверенность, что вы видите реальность такой, какая она есть, без прикрас и искажений. На деле же вы видите реальность, пропущенную через ваши ожидания, язык, предшествующий опыт и эмоциональное состояние.

5.2. Тот самый эксперимент с «несправедливым разделением»

В 2005 году экономисты провели игру: одному участнику давали 100 долларов и просили поделиться с другим. Если второй соглашался — оба получали деньги. Если отказывался — никто не получал ничего. С точки зрения чистой выгоды любой положительный дар выгоден. Но люди часто отвергали предложения, которые считали «несправедливыми» — например, 70 на 30.

Когда исследователи спросили участников, почему они отвергли деньги, те ответили: «Это нечестно», «Так нельзя», «Пусть получит урок». Они были уверены, что поступают объективно, руководствуясь строгим принципом справедливости.

Но когда в похожем эксперименте участникам внутривенно вводили вещество, блокирующее эмоциональные центры (бета-блокаторы), те начинали соглашаться на любые, даже самые неравные предложения. Без эмоций исчезла и «объективная справедливость».

Оказывается, то, что вы принимаете за беспристрастную оценку реальности, часто — эмоциональная реакция, которую вы не узнали. Вы чувствуете «это неправильно» и интерпретируете это как «я объективно вижу несправедливость».

5.3. Почему вы не замечаете свои фильтры

Вы находитесь в комнате. Ваш взгляд скользит по предметам. Вы видите стол, стул, окно, кружку. Вам кажется, что вы видите всё. Но на самом деле ваш мозг уже отфильтровал тысячи деталей: потёртость на столе, трещину на подоконнике, отражение в стекле. Вы не заметили их, потому что они не попали в ваши фильтры внимания.

То же самое происходит с социальной реальностью. Вы входите в офис, где коллеги переглядываются. Один из них отводит взгляд. Ваш фильтр «меня недолюбливают» мгновенно выделит этот эпизод как подтверждение. Другой фильтр — «у них просто рабочие вопросы» — не заметит странного взгляда или сочтёт его случайностью.

Фильтры — это бессознательные установки. Они работают задолго до того, как вы начали «думать». Они говорят: «обрати внимание на это», «проигнорируй то», «вот это опасно», «вот это приятно». Вы не видите фильтры. Вы видите только результат их работы. Поэтому вам кажется, что вы видите «голую реальность».

Как заметил философ Уильям Джеймс ещё в XIX веке: «Восприятие никогда не бывает чистым опытом; оно всегда — опыт плюс суждение». Вы не видите просто женщину в красном платье. Вы видите «красивая женщина», или «вульгарно одетая», или «напоминает бывшую».

5.4. Эксперимент с шахматной доской и невидимой гориллой

В 1999 году психологи Дэниел Саймонс и Кристофер Шабри провели эксперимент, ставший классикой. Они попросили испытуемых смотреть видео, где люди в белых и чёрных футболках перебрасываются мячом. Нужно было считать количество передач у игроков в белом.

В середине ролика на площадку выходил человек в костюме гориллы, останавливался, бил себя в грудь и уходил. Он был на экране почти 9 секунд. После просмотра испытуемых спросили: «Вы заметили что-то необычное?» Почти половина ответили «нет». Горилла прошла перед их глазами, а они её не увидели. Сознание было так занято счётом передач, что фильтр «горилла — не важно» отсекал очевидное.

Вы думаете, что видите всё. Но вы видите только то, что ваши фильтры сочли важным. А фильтры сочли важным то, что соответствует вашей текущей задаче, установке, эмоции.

В жизни это выглядит так: вы ждёте подтверждения, что ваш партнёр вас не ценит, и внезапно начинаете заме-

чать каждую мелочь — невымытую чашку, короткий ответ, взгляд в телефон. А то, что он купил вам лекарство или поздравил с успехом, проходит мимо, как та самая горилла.

5.5. Как разрушить иллюзию: техника трёх объяснений

Иллюзия объективности неустранима полностью. Вы никогда не сможете увидеть реальность «как она есть» — без фильтров. Но вы можете научиться замечать, когда ваше «объективно вижу» — на самом деле работа установки.

Простейший инструмент — техника трёх объяснений. Каждый раз, когда вы абсолютно уверены в своей интерпретации (особенно негативной: «он меня игнорирует», «меня не ценят», «это провал»), остановитесь и задайте себе три вопроса:

— **Какое объяснение этой ситуации сейчас для меня самое очевидное?** (то, что «бросается в глаза»).

— **Какое ещё возможное объяснение я могу придумать** (например: «может, он не заметил?»)

— **Третье объяснение — даже невероятное, но возможное** (например: «может, он получил плохие новости?»).

Вы не обязаны верить во второе или третье объяснение. Вы просто даёте им пространство. Уже само это действие разрывает автоматизм «я вижу истину». Вы перестаёте быть заложником своего первого фильтра.

5.6. Притча о трёх слепых и слоне

Три слепых мудреца впервые встретили слона. Каждый ощупал его часть. Первый потрогал хобот и сказал: «Слон — это толстая гибкая змея». Второй обнял ногу: «Слон — это колонна, как ствол дерева». Третий погладил хвост: «Слон — это верёвка». Каждый был абсолютно уверен в своей правоте. Каждый видел (осязал) реальность непосредственно. Каждый был искренен.

И каждый ошибался.

Иллюзия объективности — это не глупость. Это неизбежное следствие ограниченности точки зрения. Тот, кто говорит «я вижу реальность», на самом деле говорит «я вижу часть реальности через мои фильтры». Отличие мудреца от простака не в том, что первый видит всю реальность, а в том, что он знает о своих ограничениях.

5.7 Итоги главы

Разные люди видят одни и те же события по-разному — и все искренне уверены в своей объективности.

Эксперименты показывают, что даже формулировка вопроса меняет то, что человек «видит» и вспоминает.

То, что кажется «объективной оценкой справедливости», часто является эмоциональной реакцией, которую вы не

узнали.

Фильтры восприятия (установки) работают автоматически, отбирая, что заметить, а что проигнорировать. Вы не видите фильтры — только результат.

Техника трёх объяснений помогает ослабить иллюзию объективности и вернуть себе способность сомневаться в своей «очевидности».

Остановка. Вспомните случай, когда вы были абсолютно уверены в своей правоте в споре или оценке человека, а позже оказалось, что ситуация была сложнее. Что вы пропустили? Какой фильтр мог сработать?

Глава 6. Самообман как функция: почему психике выгодно искажать

6.1. История мужчины, который не мог себя обманывать

В медицинской литературе описан редкий случай пациента по имени С.М. (инициалы сохранены). Поражение миндалевидного тела — области мозга, отвечающей за страх и эмоциональную оценку — сделало его неспособным к страху. Он не боялся змей, не вздрагивал от громких звуков, спокойно ходил по опасным районам.

Но исследователи заметили и другое. С.М. не мог солгать себе. Не потому, что был морально безупречен, а потому, что его психика перестала запускать механизмы самообмана. Он видел свои недостатки так же ясно, как чужие. И это делало его жизнь практически невозможной. Он впадал в затяжные депрессии, терял друзей, не мог работать. Мозг здорового человека тратит огромные ресурсы на то, чтобы не замечать то, что замечал С.М.

Парадокс: умение себя обманывать — не дефект. Это эволюционный механизм, без которого психика разрушается.

6.2. Три задачи, которые решает самообман

Зачем психике искажать реальность? Разве истина не всегда полезнее?

Оказывается, нет. У самообмана есть три чёткие функции, без которых человек не смог бы нормально функционировать.

Первое: снижение внутреннего разлада. Вы сделали выбор. Потом узнали, что он был не лучшим. Что чувствует психика? Тревогу, напряжение, сожаление. Это Леон Фестингер назвал «когнитивным диссонансом». И психика немедленно запускает искажение: «А на самом деле выбор был неплох», «У меня не было альтернатив», «Главное, что я узнал опыт». Самообман гасит разлад, позволяя вам жить дальше, не увязая в сожалениях.

Второе: поддержание самооценки. Вы провалили важный проект. Если признать полную правду («я не справился, потому что недостаточно компетентен»), самооценка рухнет, и вы перестанете даже пытаться. Поэтому психика предлагает другие объяснения: «Мне не повезло», «Коллеги подвели», «Условия были нечестными». Это не ложь в грубом смысле — это защита, позволяющая не сломаться.

Третье: возможность действовать в условиях неопределённости. Вы не знаете, получится ли у вас новый

бизнес. Точно оценить шансы невозможно. Если бы вы видели полную картину неопределённости — риск паралича. Самообман даёт вам уверенность: «У меня получится», «Я справлюсь». Часто это искажение. Но без него человечество не совершило бы ни одного открытия, не основало ни одной компании, не пережило бы ни одной трудной беременности.

6.3. Эксперимент с больными людьми, которые чувствуют себя лучше всех

В 1979 году психологи провели исследование среди пациентов с тяжёлыми заболеваниями — раком, сердечной недостаточностью, диабетом. Их спросили: «Насколько ваше состояние ограничивает вашу жизнь по сравнению с другими такими же больными?» Абсолютное большинство ответили: «Моё состояние не такое тяжёлое, как у других», «Я лучше справляюсь, чем средний пациент».

Статистически это невозможно — все не могут быть лучше среднего. Но те, кто давал такие «нереалистично оптимистичные» оценки, выздоравливали быстрее, реже впадали в депрессию и жили дольше, чем пациенты, которые трезво оценивали свой прогноз.

Исследователи сделали вывод: «здоровая» психика — это не та, которая видит реальность без искажений. Это та, которая искажает реальность ровно настолько, чтобы сохранять надежду и способность действовать, но не настолько, чтобы

игнорировать необходимое лечение.

6.4. Где проходит граница между полезным и вредным самообманом

Самообман — не враг. Но он может стать врагом, если переходит определённую границу.

Полезный самообман работает в «зоне терпимого искажения». Вы чуть-чуть переоцениваете свои способности — и берётесь за сложную задачу. Вы чуть-чуть недооцениваете риски — и не парализованы страхом. Вы находите положительный смысл в неудаче — и не впадаете в отчаяние.

Вредный самообман начинается там, где искажение мешает видеть реальность, необходимую для выживания или важных решений. Например, вы убеждаете себя, что здоровы, и не идёте к врачу. Убеждаете себя, что партнёр вас любит, хотя физически страдаете от абьюза. Убеждаете себя, что карьера в порядке, хотя вас уже предупредили об увольнении.

Как отличить одно от другого? Есть простой критерий: мешает ли этот самообман вам *действовать адекватно* ситуации? Если вы можете позволить себе маленькую иллюзию и при этом действуете разумно — вероятно, это полезная защита. Если иллюзия заставляет вас игнорировать очевидные проблемы — она стала вредной.

6.5. Притча о двух путниках и тумане

Два путника заблудились в горах. Поднялся густой туман. Первый сказал: «Я ничего не вижу, не знаю, куда идти. Мы погибнем». И сел на камень, опустив руки.

Второй сказал: «Я вижу тропу, кажется, туда. Пойдём». Он не видел на самом деле. Туман скрывал всё. Но его самообман дал ему энергию двигаться. Через час туман рассеялся, и они действительно вышли на тропу.

Мораль этой притчи не в том, что самообман всегда приводит к успеху. Иногда он ведёт в пропасть. Мораль в другом: человек не может жить без некоторой доли самообмана. Вопрос не в том, *обманывать себя или нет*. Вопрос в том, какой самообман вы выбираете и когда вы готовы его ослабить, чтобы увидеть реальность.

6.6. Что выигрывает и что теряет психика

Давайте подведём промежуточный баланс.

Что даёт самообман:

- Защиту от депрессии и тревоги (в разумных пределах).
- Энергию для действия в условиях неопределённости.
- Поддержание самооценки после неудач.
- Возможность сохранять отношения, не замечая мел-

ких недостатков другого.

— Ощущение контроля над жизнью (даже если оно частично иллюзорно).

Что теряется:

— Точность восприятия реальности.

— Способность вовремя заметить опасность.

— Глубина понимания себя.

— Качество решений, требующих полной честности.

Здоровая психика — это не та, у которой нет самообмана. Это та, которая в каждый момент может примерно оценить, насколько сильно она сейчас искажает реальность, и при необходимости ослабить защиту. Об этом — части VI и VII книги. Сейчас важно другое: признать, что самообман — не ошибка, а функция. И не корить себя за то, что вы иногда её используете.

6.7. Итоги главы

Самообман — не ошибка и не слабость. Это эволюционный механизм, без которого психика не может функционировать.

У самообмана три главные функции: снижение внутреннего разлада (когнитивного диссонанса), поддержание самооценки, обеспечение действия в условиях неопределённости.

Исследования показывают, что пациенты с «нереалистич-

но оптимистичным» самообманом выздоравливают быстрее тех, кто трезво оценивает свой прогноз.

Полезный самообман работает в «зоне терпимого искажения»; вредный начинается там, где мешает видеть реальность, необходимую для адекватных действий.

Вопрос не в том, чтобы избавиться от самообмана, а в том, чтобы научиться замечать его границы и ослаблять, когда он становится опасным.

Стоп-сигнал. Закройте книгу на минуту. Вспомните любое решение или мнение, в котором вы были абсолютно уверены. А теперь представьте, что вы — сторонний наблюдатель, который смотрит на ваши рассуждения. Какие из шести описанных механизмов (миф, переоценка, оправдание задним числом, мысль-результат, иллюзия объективности, самообман) могли работать в вашем случае? Не для осуждения — для интереса.

Итог Части I

Что вы теперь видите, чего не видели раньше:

— Мышление не начинается с логики. Логика часто приходит *после* — как оправдание уже принятого решения или чувства.

— Вы систематически переоцениваете свою рациональность — потому что сознание не видит работы бессознательного и присваивает себе его лавры.

— Мысль — это результат, а не начало. Вы застаёте её готовой, не видя фабрики, которая её произвела.

— Ощущение объективности — иллюзия. Ваши фильтры восприятия (установки) невидимы, но они работают всегда, отбирая и искажая факты.

— Самообман — не сбой, а функция. Психика выбирает устойчивость, а не истину, и в этом нет ничего постыдного.

Главный внутренний сдвиг:

Вы перестали автоматически верить своему ощущению «я мыслю рационально». Появилась здоровая пауза между мыслью и доверием к ней. Вы больше не говорите «я так думаю, значит, это правда». Вы говорите: «я так думаю — интересно, что заставило меня так думать?»

Вопрос, который вы уносите в Часть II:

Если логика — это часто оправдание, а мысль — результат, то *что же* является реальным двигателем мышления?

Что запускает мысль, придаёт ей направление и энергию?

ЧАСТЬ II. ЭНЕРГИЯ МЫШЛЕНИЯ: ЭМОЦИИ КАК ИСТОЧНИК (Ось I — Психодинамика мышления)

«Мы — не мыслящие машины, которые иногда чувствуют. Мы — чувствующие машины, которые иногда думают».

— Антонио Дамазио

Первая часть этой книги была разрушительной. Вы узнали, что ваше мышление — не чистая логика, что мысль — результат, а не начало, а самоощущение объективности часто обманчиво. Если вы чувствуете лёгкое головокружение или сопротивление — это нормально. Старая картина мира дала трещину.

Теперь, когда иллюзия рациональности ослабла, можно еще раз задать главный вопрос: **что же на самом деле движет мышлением?** Если не логика, то что?

Ответ этой части: **эмоции**.

Не в том смысле, что эмоции «влияют» на мышление, как помехи на радиоволну. А в том смысле, что они являются

первичным двигателем. Мысль не рождается нейтральной, а затем окрашивается чувством. Мысль рождается уже заряженной. Эмоция приходит первой. Мысль — служанка эмоции, её продолжение, её оправдание, её инструмент.

Вы увидите, как страх строит мрачные прогнозы и выдаёт их за здравый смысл. Как желание переписывает факты, чтобы получить своё. Как аффект (гнев, восторг, паника) полностью подменяет логику, и вы искренне верите в свою правоту. И как особая форма тревоги — интеллектуальная тревожность — заставляет вас «глубоко мыслить» только для того, чтобы избежать неопределённости.

Эта часть может быть непривычной. Культура приучила нас стыдиться эмоций, считать их помехой, прятать их за спиной «разумных доводов». Здесь вы увидите эмоцию не как врага, а как **источник энергии**. Без неё не было бы ни одной мысли. И если вы научитесь различать, какая эмоция сейчас работает, вы перестанете бороться с «неправильными мыслями» и начнёте работать с их источником.

В Части II пять глав. Они проведут вас от понимания «эмоция до мысли» до распознавания интеллектуальной тревожности. В конце вы сможете задать себе вопрос не «правильно ли я думаю?», а «какая эмоция сейчас создаёт мои мысли?». Это и есть первый шаг от участника к наблюдателю.

Глава 7. Эмоция до мысли: как чувство запускает когнитивный процесс

7.1. Эксперимент, который нельзя провести на себе (но можно представить)

Представьте, что вы участвуете в исследовании. Вам показывают на экране случайные фигуры — треугольники, квадраты, круги, мелькающие с огромной скоростью. Вы не успеваете их осознать. После каждого показа вас просят нажать кнопку: «приятно» или «неприятно». Вы пожимаете плечами — какая разница, фигуры же нейтральные.

Но ваши ответы не случайны. Вы нажимаете «неприятно» на те фигуры, которые за долю секунды до этого были показаны вместе с едва заметным неприятным звуком (вы его тоже не осознали). А «приятно» — на те, что сопровождались приятным звуком.

Ваше тело уже знает, как относиться к фигурам, хотя сознание не видело ни звуков, ни связи. Эмоциональная оценка возникла до того, как вы «подумали». Мысль («это плохо» или «это хорошо») пришла уже готовой, как результат

этой бессознательной оценки.

Этот эксперимент — не выдумка. Его вариации многократно проводились в лабораториях изучения бессознательного аффективного научения. Вывод: **эмоция всегда оказывается первой**. Мысль — её вестник.

7.2. Утренняя тоска и её объяснения

Вы просыпаетесь. Ещё не открыли глаза, ещё не вспомнили, какой сегодня день. Но внутри уже есть смутное, тягучее чувство: что-то не так. Через несколько секунд сознание подхватывает: «Ах да, сегодня встреча с начальником, который меня не жалуёт», или «Опять этот отчёт, который я не сдал», или просто «Кажется, я заболеваю».

Вопрос: откуда взялось чувство до появления мыслей? Ответ: оно всегда там, на фоне. Тело живёт в непрерывном эмоциональном тоне — от лёгкого дискомфорта до полного блаженства. Этот тон — результат работы множества систем: гормональных, сенсорных, ассоциативных. Он не спрашивает разрешения. И только потом сознание подбирает объяснение: «Я тревожусь, потому что...» или «Мне грустно, потому что...».

Психоаналитики назвали бы это «бессознательным аффектом». Нейробиологи — «эмоциональным праймингом». Для наших целей достаточно запомнить: **чувство всегда раньше мысли, которая его объясняет**.

7.3. История одного решения, которое приняло тело

Представьте двух игроков в покер. Оба получают одинаковые карты. Первый полагается на расчёт: вероятности, ставки, блеф. Второй — на «чутьё»: ему «кажется», что у соперника слабая рука. Кто выигрывает чаще?

Исследования показывают: профессиональные игроки в покер, которые развили свою интуицию, обыгрывают чистых математиков. Потому что их тело научилось считывать микро-сигналы: дрожь в руках соперника, изменение дыхания, паузу перед ставкой. Эти сигналы обрабатываются бессознательно и превращаются в «ощущение», которое приходит за секунды до сознательного вывода.

«Чутьё» — это не мистика. Это эмоциональная оценка, выработанная опытом и пришедшая раньше, чем вы успели «подумать».

7.4. Почему «подумай спокойно» — плохой совет

Когда вы в стрессе, вам советуют: «успокойся и подумай». С точки зрения психологии, это плохой совет. Потому что вы не можете «успокоиться» по команде. И потому что сначала нужно дать выход эмоции, а уже потом включать логику.

Правильная последовательность: сначала **распознать** эмоцию («я сейчас в гневе»), затем **снизить её интенсивность** (дыхание, пауза, называние), и только затем **включать мышление** — и то оно будет не «чистым», а уже окрашенным остаточным чувством. Пытаться думать, не сбросив эмоциональный накал, — значит думать в услужении этой эмоции.

Вот почему после ссоры вы находите «железные» аргументы в свою пользу. А через час, когда гнев спал, видите, что они были натянутыми. В момент ссоры эмоция была первой. Аргументы — её оружием.

7.5. Упражнение на сегодня: поймать эмоцию до мысли

В течение дня попробуйте несколько раз перехватить момент, когда эмоция *ещё не оформилась в мысль*, но уже дала о себе знать. Сигналы: лёгкое напряжение в плечах, учащённое дыхание, сжатие челюсти, внезапное чувство тепла или холода. Как только заметили — скажите себе: «Ага, сейчас пришла эмоция. Как мысль появится через секунду».

Вы увидите: действительно, почти всегда мысль приходит **после** телесного сигнала. Это и есть прямое доказательство того, что эмоция — первичный двигатель.

7.6. Итоги главы

Эксперименты показывают: бессознательная эмоциональная оценка возникает раньше, чем человек осознаёт стимул. Мысль «это плохо» — уже результат.

Телесный эмоциональный тон (тревога, расслабление, напряжение) присутствует всегда. Сознание подбирает объяснение для него задним числом.

Интуитивные решения (в покере, в бизнесе, в отношениях) часто точнее чисто логических, потому что опираются на бессознательную обработку сигналов.

Совет «успокойся и подумай» ошибочен: сначала нужно дать выход или снизить интенсивность эмоции, и только потом включать логику.

Простое упражнение — ловить телесный сигнал до появления мысли — позволяет на опыте убедиться: эмоция первична.

Пауза. Прямо сейчас обратите внимание на своё тело. Есть ли где-то напряжение? Тепло? Холод? Легкая тошнота? Не ищите причину — просто заметьте ощущение. А теперь спросите: какая мысль возникнет через мгновение после этого ощущения? (Если ничего не возникает — ничего страшного. Просто зафиксируйте, что тело живёт своей жизнью.)

Глава 8. Аффективное мышление: когда эмоция подменяет логику

8.1. Сцена в супермаркете, перевернувшая жизнь

Мужчина средних лет стоит в очереди в супермаркете. Кассирша медленно пробивает товары. Он чувствует, как внутри нарастает глухое раздражение. Через минуту он уже сжимает кулаки. Ещё через полминуты он бросает тележку и уходит, громко хлопнув дверью. В машине он думает: «Какая же это бездарная работа! Они специально всё делают, чтобы бесить людей. Ужасный магазин, больше ни ногой».

Вечером он рассказывает жене: «Я больше не хожу в этот супермаркет. Там полное безобразие». И искренне верит, что его решение — результат рациональной оценки качества обслуживания.

Что произошло на самом деле? За несколько минут до вспышки у него упал уровень сахара в крови (он давно не ел), на работе был стрессовый день, а перед выходом он поругался по телефону с братом. Истинная причина — физиологическое и эмоциональное напряжение. Но сознание не видит этих причин. Оно видит только медленную кассиршу и вы-

носит вердикт: «Плохой магазин».

Это классический пример аффективного мышления: эмоция (гнев, подкреплённый усталостью) полностью захватывает рассудок, и человек искренне считает свои выводы единственно верными.

8.2. Что такое аффект и почему он отключает логику

В психологии **аффект** — это не просто «сильная эмоция». Аффект — это кратковременное, бурное, почти неконтролируемое переживание, которое «затапливает» сознание. В состоянии аффекта человек не может рассуждать, взвешивать, сомневаться. Он действует или мыслит по шаблону, который диктует эмоция.

Чем аффект отличается от обычного настроения или слабой эмоции? Тремя признаками:

— **Скорость**. Аффект нарастает за секунды. Вы ещё не поняли, что происходит, а тело уже вскипело.

— **Интенсивность**. Аффект занимает всё сознание. Нет места для других мыслей, сомнений, альтернатив.

— **Пост-аффект**. После аффекта часто наступает опустошение, стыд, удивление: «Как я мог так накричать? Это же была ерунда».

Когда аффект захватывает мышление, оно перестаёт быть поиском истины и становится служанкой эмоции. Гнев ищет

виноватых. Страх ищет опасности. Восторг игнорирует риски.

Нейробиологи объясняют это так: в момент аффекта миндалевидное тело (центр страха и агрессии) посылает мощные сигналы в префронтальную кору (центр планирования и логики). Сигнал настолько силён, что кора не может его обработать — она просто принимает команду «бей или беги». Логика отключается.

8.3. Эксперимент с бейсбольной битой и холодным душем

В 1970-х годах психологи провели эксперимент. Студентов-мужчин пригласили в лабораторию и попросили заполнить анкету о политических взглядах. Ассистент намеренно вёл себя грубо, оскорблял их мнение, перебивал. Половине студентов дали возможность высказаться в ответ (выплеснуть гнев). Другой половине сказали: «Подождите, я сейчас вернусь», и оставили на 10 минут без возможности ответить.

Затем обеим группам показали фотографии людей и попросили оценить их личностные качества. Те, кто не смог выплеснуть гнев, оценивали незнакомцев как «враждебных», «ненадёжных», «глупых» — хотя те не сделали им ничего плохого. Их гнев «перекинулся» на посторонних. Те, кто выплеснул эмоции, были значительно объективнее.

Другой эксперимент: студентов, разгневанных грубостью

ассистента, отправляли на 10 минут в прохладный душ или давали послушать успокаивающую музыку. После остывания их оценки становились такими же объективными, как у контрольной группы.

Вывод: аффективное мышление можно ослабить, если дать эмоции выйти (через действие, крик, движение) или снизить физиологическое возбуждение (холод, дыхание). Но если этого не сделать, искажение сохранится и распространится на другие ситуации.

8.4. Как распознать, что вы в аффекте (до того, как наделали глупостей)

Аффективное мышление опасно тем, что вы *не замечаете*, что находитесь в аффекте. Вам кажется, что вы абсолютно ясно видите ситуацию. Поэтому нужны внешние сигналы — маячки, которые помогут опознать состояние.

Вот четыре вопроса, которые стоит задать себе в любой напряжённой ситуации:

— **«Как быстро я пришёл к этому выводу?»** (Если быстрее 5 секунд — вероятно, аффект.)

— **«Есть ли у меня сомнения?»** (Если нет ни тени сомнения — вероятно, аффект.)

— **«Что я чувствую в теле?»** (Учащённый пульс, сжатые челюсти, потные ладони — признаки аффекта.)

— **«Как бы я оценил эту ситуацию через час?»** (Если

ответ «совсем иначе» — значит, сейчас вы в плену аффекта.)

Запомните простое правило: **абсолютная уверенность + быстрота = стоп-сигнал**. Когда эти два признака совпадают, скорее всего, вами управляет аффект, а не реальность.

8.5. Притча о гневном писце

В одной восточной притче рассказывается о писце, который служил при дворе султана. Однажды султан отдал несправедливый приказ. Писец пришёл домой в ярости, схватил бумагу и написал гневное письмо визирю. Он перечислил все обиды, все ошибки султана, все несправедливости. Письмо получилось убедительным, остроумным, неотразимым.

Наутро он перечитал его и побледнел. Письмо было абсурдным — оно приписывало султану то, чего тот не делал, искажало факты, оскорбляло невинных. Писец разорвал письмо и сказал ученику: «Знай: письма, написанные в гневе, всегда безупречны по форме и лживы по содержанию. Никогда не отправляй их. Дай себе ночь».

Эта притча — о нас. Мы постоянно «пишем письма» в аффекте: строим теории о поведении партнёра, выносим вердикты коллегам, принимаем решения о смене работы. И кажется, что это истина. А наутро (через час, через день) мы видим: это был не анализ, это был крик.

8.6. Итоги главы

Аффект — это кратковременное, бурное эмоциональное состояние, которое «затапливает» сознание и отключает логику. Вы не можете рассуждать, вы исполняете команду эмоции.

Три признака аффекта: скорость (секунды), интенсивность (нет места сомнениям), пост-эффект (стыд или удивление «как я мог?»).

Эксперименты показывают: невыплеснутый гнев искажает восприятие посторонних людей. Физическое остывание (холодный душ) или разрядка снижают аффективное искажение.

Аффективное мышление не осознаётся собой. Вам кажется, что вы предельно ясны. Поэтому нужны внешние маячки: абсолютная уверенность + быстрота = стоп-сигнал.

Никогда не принимайте важных решений и не отправляйте «гневных писем» в состоянии аффекта. Дайте себе остыть — хотя бы час, а лучше ночь.

Пауза. Вспомните свою последнюю вспышку гнева или сильного страха. Какие «железные» аргументы вы находили в тот момент? А теперь, оглядываясь назад, видите ли вы их натянутость? Если да — вы только что на собственном опыте убедились в работе аффективного мышления.

Глава 9. Страх как архитектор выводов: как тревога формирует интерпретации

9.1. Одно письмо, два прочтения

Вы отправляете коллеге важное сообщение. Он не отвечает час. Вы проверяете телефон — пусто. Через два часа — тишина. Что приходит вам в голову?

Большинство людей в этой ситуации начинают строить версии, и они почти всегда негативны: «Я что-то не так написал», «Он обиделся», «Ему всё равно», «Наверное, я сказал какую-то глупость». Некоторые додумываются до «Он пересылает это начальству» или «Меня игнорируют специально, чтобы наказать».

Теперь представьте, что вы получили ответ через три часа. Содержание: «Извини, был в совещании, потом забыл телефон. Всё нормально, отвечу позже». Ваши страхи оказались ложными. Но в момент ожидания они были такими реальными, что портили настроение, мешали работать, заставляли прокручивать диалоги в голове.

Страх не просто вызывает неприятные переживания. Он **строит целые здания интерпретаций**, подгоняя реаль-

ность под угрозу. Вы не дожидаетесь фактов — вы уже знаете, что произошло. И знание это диктуется страхом.

9.2. Механизм предсказания опасности

Почему страх так легко перехватывает управление над мышлением? Потому что его алгоритм прост и надёжен с точки зрения выживания: **лучше принять безопасное за угрозу, чем угрозу за безопасное.**

Представьте древнего человека в саванне. Шорох в кустах. Если он решит, что это хищник, и побежит — он спасётся, даже если там был ветер. Если он решит, что это ветер, а там окажется лев — он умрёт. Эволюция закрепила первый вариант: мозг запрограммирован на **ложные тревоги**. Цена ложной тревоги — лишняя порция адреналина. Цена пропущенной угрозы — смерть.

В современном мире львов нет, но механизм остался. Любая неопределённость (почему молчит коллега, почему врач назначил повторный анализ, почему партнёр вздохнул) запускает ту же программу: «А вдруг это угроза? Давай предположим худшее». И мышление начинает искать подтверждения этому худшему.

9.3. Три искажения, которые строит страх

Страх не просто говорит «будь осторожен». Он систематически искажает три параметра ваших выводов.

Первое искажение: переоценка вероятности плохого. Вы думаете: «вероятность, что меня уволят, — 70%». Реальная вероятность — 5%. Но страх рисует катастрофу как почти неизбежную.

Второе искажение: недооценка своих ресурсов. Вы думаете: «я не справлюсь, если меня уволят». На самом деле вы справлялись с трудностями раньше и справитесь сейчас. Но страх говорит: «этот случай особенный, ты не выдержишь».

Третье искажение: катастрофизация. Вы не просто думаете «будет трудно». Вы рисуете картину: безработица, долги, потеря дома, одиночество, конец. Страх берёт одну неприятность и разворачивает её в апокалипсис.

Эти три искажения работают вместе. Вы переоцениваете вероятность, недооцениваете себя, катастрофизируете последствия — и получаете «железный» вывод: надо что-то делать немедленно. Но «что-то» часто оказывается неверным шагом.

9.4. Эксперимент с электричеством и иррациональными выводами

В 1960-х годах психологи проводили эксперимент: испытуемым показывали нейтральные фигуры (круги, квадраты), а затем били их слабым, но неприятным электрическим разрядом. Фигуры и разряды не были связаны — просто следовали в случайном порядке. Но испытуемые быстро «обучались»: они начинали бояться кругов или квадратов, связывая их с разрядом. У них формировалась **иррациональная ассоциация** — страх перед нейтральным стимулом.

Затем исследователи объясняли: «Разряды случайны, фигуры не имеют значения». Но страх не исчезал. Испытуемые говорили: «Я понимаю, что это нелогично, но всё равно боюсь этих кругов».

Что это значит для жизни? Вы можете знать, что ваша тревога нелогична. Вы можете повторять себе: «начальник не собирается меня увольнять, это просто мой страх». Но вывод, построенный страхом, продолжает работать. Потому что страх — это не мнение, которое можно переубедить. Это телесная реакция, которая живёт своей жизнью и продолжает строить тревожные интерпретации, даже когда логика говорит обратное.

9.5. Как отличить выводы страха от выводов реальности

Страх маскируется под здравый смысл. Он говорит: «я просто реалист», «я предвижу проблемы», «у меня большой опыт». Как отличить, где реальность, а где страх?

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.