

КАК СНИЖАТЬ ВАЖНОСТЬ СОБЫТИЙ И ПОБЕЖДАТЬ В ЭТОМ МИРЕ

психология хладнокровия



Nik Agent

**Как снижать важность событий
и побеждать в этом мире**

«Автор»

2026

Agent N.

Как снижать важность событий и побеждать в этом мире /
N. Agent — «Автор», 2026

Почему подготовленный кандидат проваливается там, где студент-троечник блестяще сдаёт госэкзамен? Потому что в решающий момент побеждает не эрудиция, а вес, который психика назначила событию. Перегруженный важностью мозг глушит речь, память и автоматизмы — ровно тогда, когда они нужны больше всего. Эта книга — практическое руководство по управлению весом событий. Вы узнаете, как работает ловушка важности, чем гасить волну за девяносто секунд, как переключать внимание с результата на процесс, как словами снимать лишний вес, как разбирать катастрофы на бумаге и почему план Б делает спокойствие арифметикой. Протоколы для экзаменов, собеседований, денег, отношений, конфликтов и тревоги о здоровье — и тридцатидневная программа тренировки хладнокровия. Побеждает не тот, кто не боится. Побеждает тот, кто умеет взвешивать.

Содержание

От автора	6
Часть первая. Ловушка важности	7
Глава 1. Человек, который знал больше всех	8
Глава 2. Вес, которого нет	11
Глава 3. Продавец катастроф	13
Глава 4. Почему перегруженный мозг проигрывает	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Nik Agent

Как снижать важность событий и побеждать в этом мире

Как снижать важность событий и побеждать в этом мире

Автор: nikagent

© nikagent, 2026

Все права защищены. Копирование, воспроизведение и распространение текста или его частей без письменного разрешения автора запрещены.

Книга носит просветительский характер и не заменяет консультацию врача или психолога-практика. При стойкой тревоге, панических атаках, депрессии и других клинических состояниях обратитесь к специалисту — это не слабость, а зрелое решение.

Герои и истории в книге собирательны; имена и детали изменены. Любые совпадения с конкретными людьми случайны.

От автора

Нас с детства учат складывать числа, переходить дорогу и писать заявления. Но ни в одном классе не преподают навык, от которого зависит почти всё: умение управлять весом событий. Не учат тому, как сделать так, чтобы экзамен, собеседование, разговор с начальником или пятно на рентгеновском снимке не раздавили вас собственной тяжестью. Мы осваиваем этот навык стихийно — через годы проб, провалов и бессонных ночей, а многие так и не осваивают вовсе.

Между тем за этим стоит точная механика. Люди редко проигрывают из-за нехватки знаний. Они проигрывают в момент, когда психика назначает событию слишком высокий вес — и вся подготовка, вся эрудиция, весь опыт оказываются запертыми за паникой, как дом за ледяной дверью. Зато человек с меньшими знаниями, но правильным весом события, играет свободно, думает ясно и забирает приз. Вы наверняка видели это сотни раз — в школе, на работе, на турнирах, в отношениях. Возможно, на себе.

Эта книга — о том, как работает этот невидимый груз и как с ним обращаться. Здесь нет магии, мотивационных лозунгов и советов «просто не переживай». Здесь есть механизм: как мозг назначает вес, почему перегруженная психика выключает подготовленное, что в этот момент происходит с телом и вниманием. И здесь есть инструменты: телесные приёмы, работающие за минуты; переключатели внимания; словесные замены; письменные разборы страха; резервы, которые легализуют спокойствие.

Книга построена как тренировка, а не как лекция. Часть первая объясняет, в какую ловушку мы попадаем и почему она закрывается именно тогда, когда ставки растут. Часть вторая даёт пять групп инструментов — от скорой помощи до плана Б. Часть третья применяет их к боевым ситуациям: экзаменам, собеседованиям, деньгам, отношениям, конфликтам, тревоге о здоровье. Часть четвёртая собирает всё в стратегию победы и завершается тридцатидневной программой практики.

Читать лучше с блокнотом и по порядку: каждый инструмент опирается на предыдущий, а главы заканчиваются короткой практикой. Практики маленькие — от пяти до двадцати минут, — но именно они превращают идеи в навык. Знание о плавании не удержит вас на воде; здесь то же самое. Если будете делать — уже через две недели вы заметите, что реагируете иначе. Если просто прочтёте — книга останется красивой теорией, а у вас останется всё тот же старый вес.

Одно предупреждение и одно обещание. Предупреждение: снижать важность — не значит стать равнодушным. В конце книги мы вернём вес туда, где он нужен: к людям, принципам и тому, что вы строите. Обещание: если вы дойдёте до последней страницы, самые тяжёлые события вашей жизни станут легче — не потому, что изменится мир, а потому, что изменится ваш вес. И это единственное изменение, которое полностью в вашей власти.

nikagent

Часть первая. Ловушка важности

Мы страдаем больше в воображении, чем в реальности.

— Сенека

Глава 1. Человек, который знал больше всех

В 9:40 утра вторника Сергей Ковалёв сидел в переговорной на двадцать четвёртом этаже и чувствовал, как рубашка липнет к спине. Напротив, за стеклянным столом, — двое: руководитель направления и представитель отдела персонала. Оба улыбались. Улыбки были вежливые и окончательные, как расписка. Позади остался первый этап, тестовое задание, телефонный разговор — всё, что Сергей прошёл уверенно. Оставался последний барьер: сорок минут разговора о его опыте.

Готовился он как одержимый. Шесть недель по вечерам: изучил годовые отчёты компании, разобрал все публичные выступления её руководителей, собрал двенадцать историй из своей практики и отрепетировал ответы на сорок типовых вопросов. Друзья шутят, что он знает эту компанию лучше, чем некоторые её сотрудники. И это почти правда. Сергей был самым подготовленным кандидатом, какого эта переговорная когда-либо видела.

— Расскажите о себе, — сказала женщина из персонала, открывая папку.

И в этот момент внутри Сергея что-то щёлкнуло. Он открыл рот — и обнаружил пустоту. Не волнение, не лёгкий мандраж, а именно пустоту, как вырубленный экран. Он помнил, что должен говорить, видел, как нужные слова висят где-то за стеклом, но дотянуться до них не мог. Голос звучал чужой, скрипучий. Он начал пересказывать резюме — монотонно, как диктор в справочной, — понимая, что производит самое жалкое впечатление в жизни. Пот стёк по лопаткам. Через десять минут всё кончилось. Через неделю пришёл вежливый отказ: «Мы выбрали кандидата, чей опыт ближе к нашим задачам».

Опыт был ближе не у Сергея.

* * *

Теперь другая история. Аня, студентка третьего курса, сдавала госэкзамен по экономике. Готовилась она умеренно — без фанатизма, по конспектам и с пропусками, потому что параллельно работала. В день экзамена она проспала, не нашла вторую ручку, прибежала в аудиторию за две минуты до начала и, тяжело дыша, упала на стул. Билет вытянула с первого раза — и не самый простой.

Дальше произошло то, что запомнилось всей группе. Аня вытащила листочек, прочитала вопросы, усмехнулась — не нервно, а как человеку, узнавшему знакомого в толпе, — и пошла отвечать. Она не пересказывала конспект, она рассуждала: где-то спорила с формулировкой вопроса, где-то приводила примеры из своей подработки в магазине, где-то честно говорила: «Вот этого не проходили, но, если рассуждать так-то...». Члены комиссии переглядывались. Пятёрка была оформлена до того, как она дошла до третьего вопроса.

Аня знала меньше Сергея. Готовилась хуже. Спала меньше. И победила с разгромным счётом. Если вы хоть раз наблюдали такое — на экзамене, на турнире, на сцене, на переговорах, — вы видели самую дорогую загадку человеческой психики в прямом эфире.

Разница не в знаниях

Почему подготовленный проваливается, а подготовленный кое-как — блещет? Первая гипотеза — удача. Но удача не объясняет закономерность: ситуации, где ставки высоки, стабильно ломают именно сильнейших. Вторая гипотеза — талант к стрессам: у одних нервы крепче. Отчасти верно, но Аня волновалась и до экзамена, и утром, и когда поняла, что проспала. Третья гипотеза — знания Ани были «глубже». Наоборот: Сергей знал предмет на порядок лучше.

Настоящая разница лежала в невидимом параметре, о котором ни один из героев даже не догадывался. Психика Ани назначила госэкзамену вес: «среда, экзамен, надо отработать». Психика Сергея назначила собеседованию вес: «вся моя жизнь, единственный выход, окончательный приговор». Одно и то же событие — разговор с людьми за столом. Но груз, навешан-

ный на него двумя нервными системами, различался в разы. И в решающую минуту этот груз сработал как обесточивание: то, что было выучено, оказалось недоступно.

Здесь нет мистики. Когда событие кажется судьбоносным, мозг включает древнюю программу выживания: кровь отливает от тех отделов, что отвечают за мышление, речь и память, и приливает к мышцам, готовым драться или бежать. Программа создана для встречи с хищником, а не для собеседования. Но она не различает: тигр или карьерный шанс — она видит только вес, назначенный событию. Чем выше вес, тем грубее программа. На максимальном весе она глушит всё, чему вы учились годами.

Побеждает не тот, кто знает больше. Побеждает тот, чьи знания доступны в момент, когда они нужны.

Узнайте себя в Сергее? Его сценарий узнают почти все: финальная подача в теннисе, которая улетает в аут после идеальных тренировок; выступление, ради которого готовились месяц и на котором срывается голос; первый разговор с человеком, который очень понравился; письмо в поддержку, где руки печатают не то; звонок клиенту, на который решаешься третий час. Формула одна: чем сильнее хочется, тем хуже получается. Эта книга существует, чтобы разбить эту формулу.

Что вы найдёте в этой книге

Мы разберём невидимый груз по винтикам — на стыке когнитивной психологии, физиологии стресса и двухтысячелетней практики стоиков. Никаких «просто успокойся» и «верь в себя»: это советы уровня «чтобы не утонуть, не находитесь на глубине». Вместо них — конкретные приёмы, у каждого из которых есть механизм, понятный до конца. Вот что вы будете уметь к последней странице:

- замечать момент, когда психика завышает цену событию, — до того, как перегруз начался;
- гасить физическую волну тревоги за одну-две минуты телесными приёмами, работающими даже на сильном стрессе;
- переключать внимание с результата, который не в ваших руках, на процесс, который полностью в них;
- разбирать катастрофы на бумаге так, что от них остаётся обычная жизненная ситуация;
- ходить на важные события с резервами — временем, деньгами, вариантами, — которые легализуют спокойствие;
- сохранять вес там, где он нужен: рядом с людьми, принципами и тем, что вы строите.

Книга читается быстро: главы короткие, каждая заканчивается практикой на десять-двадцать минут и выжимкой «Главное в главе». Но за лёгкостью изложения стоит собранная по крупицам наука: закон Йеркса — Додсона, исследования провалов под давлением — так называемый чоукинг, эксперименты с переоценкой эмоций, работа с когнитивными искажениями. Вам не придётся верить автору на слово — вы будете видеть механизм каждый раз, когда он включается в вас самих.

ПРАКТИКА

Первый замер. Возьмите блокнот и вспомните последнее событие, на котором вас «зажало»: провал, ступор, глупая ошибка, бессонная ночь накануне. Пишите без цензуры, это только для вас. Три пункта, десять минут:

1. Что это было за событие? Одной фразой, как для незнакомого человека.
2. Какой вес оно имело в тот момент? Оцените от 0 («безразлично») до 10 («вопрос жизни и смерти»).
3. Как тело сообщило о перегрузе? Перечислите всё: липкие ладони, пустота в голове, частый пульс, сжатые челюсти, желание сбежать.

Это ваш первый замер. В девятнадцатой главе вы сделаете такой же — и увидите разницу между собой вчерашним и собой, владеющим своим весом.

ГЛАВНОЕ В ГЛАВЕ

— Люди редко проигрывают из-за нехватки знаний — они проигрывают, когда знания становятся недоступны под давлением.

— Решающий параметр — вес события: количество психической энергии, которое психика назначила ситуации.

— Чем выше вес, тем грубее включается программа выживания и тем сильнее она глушит мышление, речь и память.

— Вес — не свойство события, а ваша внутренняя оценка. А значит, он управляем.

Глава 2. Вес, которого нет

Представьте два чемодана. Они одинаковые: тот же пластик, те же колёса, тот же размер. В первом — ваши вещи на выходные. Во втором — тоже ваши вещи на выходные. Но первый вы несёте легко, а второй буквально выворачивает руку. В чём разница? Ни в чём материальном. Разница — в записке, которую вы мысленно приклеили ко второму чемодану: «в нём всё, что у меня есть». Вещи те же. Вес — другой. Потому что настоящий вес добавляют не килограммы, а мысли о содержимом.

Так работает и любое событие. Опоздание на десять минут к друзьям и опоздание на десять минут в аэропорт — физически одно и то же действие: вы приходите позже назначенного. Но первая ситуация весит граммы, вторая — тонны. Не потому, что опоздание разное, а потому, что разное количество психической энергии вы привязали к нему мыслями: «самолёт улетит без меня», «это стоит сорок тысяч», «пропущу отпуск, которого ждал год».

Важность — это количество психической энергии, которое вы привязали к событию. Событие не несёт веса в себе. Вес выдаёте вы.

Это определение — стержень всей книги, поэтому задержимся на нём. Психическая энергия — реальный, измеримый ресурс: внимание, рабочая память, запас энергии нервной системы. Каждое событие получает от вас долю этого ресурса — прямо как ценник на товаре. Высокая цена означает не только, что вы думаете о событии чаще, — она означает, что в момент самого события ваша психика мобилизуется так, будто от исхода зависит выживание. И ведёт себя соответствующе: сужает внимание, глушит мышление, включает панику.

Кто назначает цену

Психолог Ричард Лазарус в середине двадцатого века сформулировал мысль, которая теперь кажется очевидной, но в то время перевернула науку о стрессе. Стресс, писал он, — это не свойство события, а результат оценки: сначала психика спрашивает «угрожает ли это мне?», потом — «справлюсь ли я?». Если первая оценка даёт «да», а вторая «не уверен», рождается стресс. Заметьте: вопрос адресован не миру, а вам. Два человека в одной ситуации дадут разные ответы — и получат разный вес.

Отсюда — знакомая каждому картина. Сообщение «нам надо поговорить» от партнёра у одного человека вызывает холод в желудке и часовую прокрутку катастроф, у другого — любопытство. Письмо от начальника «зайди ко мне» для одного — пять минут ходьбы, для другого — приговор. Звонок с незнакомого номера у одного рождает мысль «продавцы», у другого — «у кого-то беда». События одинаковы до мелочей. Различается только ценник, который за доли секунды выставляет ваша внутренняя оценка — на основе опыта, характера, усталости и сотни других переменных.

Назначает цену система, которая работает быстрее сознания: миндалина, древний детектор угроз, сканирует поток событий за миллисекунды и размечает их градиентом от «безопасно» до «беги». У неё нет времени на анализ — только на сравнение с прошлым опытом. Поэтому цена, которую она выставляет, часто ошибочна: слишком высока для ситуаций, похожих на старые травмы, и слишком низка для медленных угроз, которых нет в её словаре. Миндалина — кассир без калькулятора: быстро, громко, с ошибками.

И вот главная новость книги: ошибочную цену можно пересчитать. Кассир выставил черновую цену моментально — но у вас есть касса возврата. Сознательная переоценка — операция медленная, зато с полным доступом к фактам. Вы можете посмотреть на «чемодан» своими глазами, спросить, что в нём на самом деле, и снять мысленные ярлыки один за другим. Этим мы и будем заниматься всю книгу — учиться замечать завышенную цену и возвращать её к номиналу.

Зазор между событием и весом

В стоической традиции, которой две тысячи лет, есть мысль, которую психологи переоткрыли в двадцатом веке: между событием и нашей реакцией всегда есть промежуток. В нём живёт наша свобода: событие произошло — но какой вес ему выдать, ещё не решено. Промежуток короткий, секунды, и при перегрузе он схлопывается совсем. Тренировка, которую вы начнёте с этой книги, — это, по сути, тренировка расширения зазора: научиться ловить момент между «случилось» и «это конец света» и вставлять в него сознательный выбор веса.

Пример работы зазора. Молодой врач уводил из тяжелого состояния пожилую пациентку. Вечером ему позвонила родственница и закричала в трубку: «Вы её угробили!». Старый сценарий: оправдываться, злиться, ночами прокручивать. Зазор выглядит иначе. Сначала факт: поступил звонок, человек кричит. Затем выбор: что это значит для меня и моего дела? Врач ответил себе: «Крик — это страх за маму. Он бьёт не в меня, а в собственное бессилие». Вес звонка — не «приговор моему профессионализму», а «испуганный родственник». На такой вес уже можно ответить делом: коротким спокойным разъяснением, а не трёхдневной бессонницей.

Событие — это факт. Вес — это решение. В зазоре между ними живёт вся ваша свобода.

ПРАКТИКА

Инвентаризация веса. Три дня подряд, вечером, записывайте события дня, которым психика выставила вес 7 и выше. Формат — четыре строки, не больше:

1. Событие. Фактически, без оценок: «начальник на планёрке посмотрел на меня молча», «банк прислал смс о списании».
2. Вес. Число от 0 до 10, какое почувствовали.
3. Мысль-ценник. Какая фраза в голове присвоила этому событию этот вес: «если он недоволен, я под ударом», «деньги кончатся, и всё рухнет».
4. Вопрос-пересмотр. Что бы я сказал другу, если бы у него был такой же ценник? Одна фраза.

Через три дня вы впервые увидите свой прайс-лист: какие типы событий ваша психика стабильно переоценивает. Это карта, по которой мы пойдём дальше.

ГЛАВНОЕ В ГЛАВЕ

— Важность — не свойство события, а количество психической энергии, которое вы к нему привязали.

— Цену событию выставляет быстрый детектор угроз — миндалина, и она часто ошибается в большую сторону.

— Стресс рождается не из события, а из двойной оценки: «это угрожает» плюс «я не справлюсь».

— Между событием и весом есть зазор — и в нём живёт свобода пересмотреть цену.

* * *

Глава 3. Продавец катастроф

У каждого из нас внутри работает продавец. Он обходителен, настойчив и работает на комиссию: чем больше вашего внимания купит его товар, тем выше его гонорар. Товар — катастрофы. «Провалишься — всё кончено», «все увидят, что ты пустышка», «это пятно — точно что-то страшное», «если она не ответит, значит, ты никому не нужен». Продавец не лжёт прямо — он завышает. Как продавец, торгующий страхом, он обязан завышать: это его единственная модель заработка.

На языке науки этот продавец называется системой когнитивных искажений — устойчивых ошибок мышления, которые описал основатель когнитивной психотерапии Аарон Бек и которые сегодня знает каждый практикующий психолог. Важно понимать: это не глупость и не слабость. Это древний софт выживания, работающий в мире, для которого он не предназначался. Лучше перестраховаться сто раз, чем один раз пропустить тигра — такой принцип отбирал выживших миллионы лет. Проблема в том, что тигров больше нет, а перестраховка осталась, и теперь она выставляет катастрофические ценники за обычную жизнь.

Витрина продавца

Познакомьтесь с его лучшими товарами. Каждый узнаёт их наизусть — узнавание уже половина победы, потому что названную ловушку труднее считать истиной.

— Катастрофизация. Ошибка разрастается до конца света: «опоздаю — испорчу первое впечатление — меня запомнят худшим — карьеры нет». Один факт превращается в целую гибельную линию.

— Чтение мыслей. «Они увидели, что я волнуюсь. Они считают меня слабаком». Факт: никто не сказал ни слова. Вывод уже сделан — и притом за других.

— Всё или ничего. «Если не первое место — значит, провал». Шкала имеет две отметки: триумф и катастрофа, всё между ними не существует.

— Негативный фильтр. Из двадцати реплик выступления запоминается одна с запинкой. Девятнадцать хороших стираются, одна плохая становится «тем, как всё прошло».

— Персонализация. «Проект провалился — это из-за меня». Даже когда причин десяток и большинство вне вашего контроля, продавец лично вам оставляет роль главного виновника.

Обратите внимание на механику: каждое искажение повышает вес события, не предлагая ни одного нового факта. Катастрофизация добавляет вес будущему, чтение мыслей — чужому мнению, всё-или-ничего — итогу, фильтр — прошлому, персонализация — вашей ответственности. Ни один фактический кирпичик не добавлен, а здание уже рушится. Это верный признак работы продавца: цена выросла, товар не изменился.

Проверка кассы: что говорит статистика

А теперь то, что продавец скрывает: реальные цифры. Психотерапевт Роберт Лихи, автор работ по лечению тревоги, исследовал, что происходит с людскими опасениями в реальности. Результат бодрит: подавляющее большинство того, о чём люди тревожно переживают, никогда не происходит — в одном из исследований это порядка 85 процентов. А из того, что всё-таки случилось, люди в подавляющем большинстве случаев справились легче, чем прогнозировали, — и часто вообще лучше, чем ожидали.

Вторая скрытая цифра — о будущем. Психологи Дэниел Гилберт и Тимоти Уилсон назвали своё открытие искажением силы впечатления: мы систематически переоцениваем, как долго и как сильно мы будем страдать — или радоваться — после события. Провал кажется пожизненным клеймом; через полгода он — история для компании. Победа кажется вершиной навсегда; эйфория выцветает за недели. Психика возвращается к базовому уровню — это называется гедонистической адаптацией, и она работает в обе стороны: и на счастье, и на беду.

Продавец катастроф торгует будущим, о котором он не знает ничего. Его главный аргумент — громкость голоса, а не точность прогноза.

Сложите цифры сами. Событие с весом «конец света» происходит редко (85 процентов не случается вовсе), а когда случается — переносится легче, чем ожидалось, и забывается быстрее, чем кажется. По любой честной оценке, катастрофический ценник — это систематическая ошибка, а не осторожность. Платит за неё ваш ресурс: внимание, сон, энергия, смелость делать шаги.

ПРАКТИКА

Два приёма из арсенала когнитивно-поведенческой терапии. Первый — «Каскад». Возьмите любую тревожную мысль и письменно доведите её до конца: «и что потом?» — пять-семь раз, без пропусков. «Провалюсь на собеседовании. И что потом? Не возьмут. И что потом? Останусь на старой работе. И что потом? Буду искать дальше». Каскад работает, потому что катастрофа живёт в пропуске: страх держится на недосказанности. Доведённый до конца сценарий почти всегда заканчивается бытовой жизнью, а не концом света.

Второй приём — «Суд присяжных». Выпишите вашу катастрофическую мысль как обвинение. Затем — колонку фактов «за» и колонку фактов «против», только проверяемые факты, не мнения продавца. Прочитайте вслух обе колонки и вынесите вердикт одной честной фразой: «Вероятность провала есть, карьера от одного собеседования не рушится». Вы не обязаны верить в позитив — вы обязаны быть точным. Точность и есть противоядие.

ГЛАВНОЕ В ГЛАВЕ

— Тревожный ум — не дефект, а древняя система перестраховки, работающая там, где тигров давно нет.

— Когнитивные искажения повышают вес события, не добавляя ни одного факта, — это маркер их работы.

— Подавляющее большинство опасений не сбывается, а сбывшееся переносится легче прогноза.

— Доведите страх до конца словами «и что потом?» — катастрофа живёт в недоговорённости и умирает в расчёте.

Глава 4. Почему перегруженный мозг проигрывает

Пятнадцатилетний Гоша был лучшим вратарём города среди своих лет. Полтора года он отрабатывал выходы один на один, и тренер говорил, что таких рук не видывал со времён своей юности. Финал городского турнира. Последний пенальти, счёт равный. Гоша встал на линию — и увидел, как от его собственных колен отходит какая-то дрожь. Мяч полетел туда, куда он обычно прыгает не думая. Гоша остался стоять. Позже он скажет: «Я всё понимал. Я видел мяч. Но тело как будто не моё было».

Что произошло с лучшими руками города? Чтобы понять, придётся заглянуть внутрь черепа — и там всё станет понятно, прозрачно и, главное, управляемо. Мы увидим точный механизм, из-за которого подготовленные люди проваливаются, — и поймём, какие ручки у этого механизма есть у нас.

Каскад стресса: что включается и что выключается

Когда миндалины из прошлой главы решает, что событие опасно, она бьёт тревогу через гипоталамус — дирижёра всего тела. По нервным путям летит команда надпочечникам, и в кровь выбрасывается адреналин: сердце колотится, дыхание учащается, мышцы напрягаются, зрачки расширяются. Через несколько секунд подключается второй контур — гормон кортизол, который держит тело в боевой готовности дольше. Это идеальная система — для встречи с хищником в лесу. Беги, дришь, выживай.

Проблема в цене этой мобилизации. Чтобы мышцы получили максимум топлива и скорости, мозг экономит на том, что сейчас кажется лишним. А лишним для выживания оказываются именно те отделы, что делают вас собой: префронтальная кора — штаб мышления, речи, планирования и рабочей памяти. Её работа приглушается. Рабочая память — буфер, где вы держите мысли, — сжимается, как лёгкие под водой. Поэтому и возникает кошмар Сергея из первой главы: вы точно знаете ответ — но буфер, в котором он хранится, опечатан. «Я это знал!» — самая честная фраза любого перегруза.

Дальше — сужение поля зрения, и не только буквального. Психологи называют это туннельным вниманием: под сильным возбуждением вы замечаете всё меньше деталей и цепляетесь за одну-две. Тренер кричит: «Открывайся слева!» — вы его не слышите, потому что весь слух съеден гулом собственной тревоги. На переговорах вы не видите, что оппонент дважды кивнул вашему предложению, — туннель показывает только его нахмуренные брови. Мира становится меньше ровно в тот момент, когда для победы нужна вся его ширина.

Колокол производительности

В 1908 году психологи Роберт Йеркс и Джон Додсон, экспериментируя с животными, открыли зависимость, которую потом подтвердили на людях бесчисленное количество раз. Производительность растёт с возбуждением — но только до определённой точки. Дальше она падает, и падает круто. График этой зависимости похож на перевёрнутую букву U, поэтому говорят о законе перевёрнутого U или законе Йеркса — Додсона.

Левый склон колокола — это слишком малый вес. Человек, для которого событие ничего не весит, расслаблен до вялости: он опаздывает, забывает, играет «на отвали». Правый склон — слишком большой вес: тот самый каскад стресса, туннель, пустота. Вершина колокола — рабочий диапазон: событие весит достаточно, чтобы вы собрались, и недостаточно, чтобы вы сломались. Цель всей этой книги — не «ноль волнения», как может показаться, а управление нахождением на вершине колокола. Спортсмены называют это состоянием «в игре».

Задача — не убить волнение. Задача — держать его в рабочем диапазоне, где вы собраны, но не скованы.

Чоукинг: почему ломаются именно автоматизмы

Американский психолог Шан Байлок посвятила годы изучению того, что спортыментаторы называют «потерей игры», а наука — choking под давлением: внезапного провала хорошо выученного навыка при высоких ставках. Открытый ею механизм красив в своей противостественности. Когда ставки растут, внимание разворачивается внутрь: человек начинает контролировать то, что годами делал не думая. И контролирование ломает автоматизм.

Проверьте прямо сейчас, встав со стула. Идите по комнате, но продумывайте каждое движение: стопу, колено, перенос веса. Через несколько шагов походка станет странной, вязкой, кукольной. Вы не разучились ходить — вы разучились ходить с внутренним комментатором. Ровно это происходит с вратарём, спикером, пианистом и переговорщиком на максимальном весе: внутренний комментатор орёт «не сломайся!», и руки слушаются комментатора, а не тренировки.

Отсюда — стратегия, к которой мы придём во второй части. В момент высокого веса бесполезно приказывать себе «соберись» — это добавляет комментатору громкости. Работает обратное: перенаправить внимание с самого себя на задачу, с результата на текущее движение. Тело знает, что делать, — надо перестать ему мешать и убрать со сцены контроль. Как именно это делать технически — целая глава седьмая.

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.