

Вэл Ковин

**ПСИХОЛОГИЯ,
КОТОРАЯ НАКОНЕЦ-ТО
ОБЪЯСНИТ,
ЧТО С ТОБОЙ НЕ ТАК
(И КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ)**



Вэл Ковин

Психология, которая наконец-то объяснит, что с тобой не так (и как это использовать)

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71976328

SelfPub; 2025

Аннотация

Если ты устал от психологических книг, после которых ничего не меняется – эта сделана иначе.

Без воды. Без теории ради теории. Только суть. Только то, что работает.

Ты думаешь, что сам принимаешь решения?

Что эмоции – это слабость? Что логика – надёжна?

Что манипуляции – это что-то про рекламу или токсичных людей?

Ошибаешься.

Эта книга собрана для тех, кто устал от воды, мотивационного шума и бесконечных терминов. Внутри – шесть мощных блоков: от основ мышления и саморегуляции до техник влияния, защиты от манипуляций и подходов спецслужб.

Ты узнаешь:

1. почему ты чаще реагируешь, чем думаешь

2. как эмоции управляют тобой (и что с этим делать)
3. как считывать людей – по речи, телу, поведению
4. как тебя читают и давят (и как вывернуться)
5. как строится власть и влияние в группе
6. и главное – как на практике включить голову и жить в осознанности

Это не «психология для всех». Это психология для тех, кто готов смотреть в зеркало – и видеть не оправдания, а структуру.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
БЛОК 1. БАЗА, БЕЗ КОТОРОЙ НИКУДА	7
БЛОК 2. ПОНИМАНИЕ ДРУГИХ	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Вэл Ковин

Психология, которая наконец-то объяснит, что с тобой не так (и как это использовать)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга – не для всех.

Если тебе комфортно жить на автомате, верить в мотивационные цитаты и думать, что ты всегда прав – можешь закрыть её прямо сейчас.

Но если у тебя хотя бы раз было чувство:

«Я сам не понимаю, почему так поступил»

«Почему мной легко управляют»

«Почему я знаю, как лучше, но всё равно срываюсь» – тогда читай дальше. Здесь нет воды. Только психология, которую можно применить.

Не та, где надо «понять и простить». А та, где ты включа-

ешь голову и берёшь обратно управление.

Я собрал всё по частям – как оружие, которое можно разобрать и собрать снова.

Шесть блоков. Прямо. Жёстко. Честно.

Читай. Используй. Побеждай.

Вэл Ковин

БЛОК 1. БАЗА, БЕЗ КОТОРОЙ НИКУДА

1. Системное мышление: Система 1 и Система 2

Теория

Модель предложена Даниэлем Канеманом (лауреат Нобелевской премии). В его книге «Думай медленно... решай быстро» описаны две системы мышления:

Система 1 – быстрая, интуитивная, автоматическая.

Система 2 – медленная, логическая, требует усилий.

Разъяснение

Система 1 включается первой – в 90% ситуаций. Она решает за тебя по шаблону.

Система 2 включается только если:

- есть время,
- есть энергия,
- ты осознанно нажал на «тормоз».

Система 1 полезна в быту – но в новых, сложных или эмоциональных ситуациях она часто ошибается.

Пример из жизни

Ты читаешь заголовок: «Учёные доказали: шоколад вызы-

вает зависимость».

Система 1: «Всё, больше не ем сладкое!»

Система 2: «Кто доказал? На ком? Какой механизм? Это реальный риск или кликбейт?»

Суть

Ты чаще реагируешь, чем думаешь. Самое сильное оружие – это осознанная пауза.

Фишка

Прежде чем реагировать – сделай паузу 3 секунды. Этого достаточно, чтобы переключиться с автопилота на мышление.

2. Эмоции как сигналы, не враги

Теория

Исследования Antonio Damasio (Descartes' Error) и Lisa Feldman Barrett показали: эмоции – это инструмент принятия решений, а не помеха логике. Они помогают быстро оценить, что происходит, и запустить реакцию.

Разъяснение

Эмоции запускаются раньше, чем ты осознаёшь событие.

Каждая из них – сигнал:

Гнев – нарушены твои границы.

Страх – возможна угроза.

Радость – потребность удовлетворена.

Зависть – у другого есть то, чего хочешь ты.

Эмоция – это не приказ, а информация. Подавление приводит к внутреннему напряжению и неконтролируемым реакциям.

Пример из жизни

Ты стоишь в очереди, кто-то влезает перед тобой. Мгновенно – раздражение.

Если не осознаешь: вспыхнешь, нарвёшься на конфликт.

Если поймёшь: «мне важно, чтобы со мной считались» – можешь выразить спокойно, не теряя лицо и энергию.

Суть

Эмоция – это как лампочка на приборной панели. Игнорируешь – ломается мотор.

Фишка

Как только чувствуешь эмоцию – назови её вслух или про себя: «я злюсь», «я обижен». Это включает логику и снижает накал.

3. Мотивация: внутренняя и внешняя

Теория

Теория самодетерминации (Deci & Ryan, 1985):

- Внешняя мотивация: деньги, похвала, страх, давление.
- Внутренняя мотивация: интерес, ценности, смысл, вызов.

Разъяснение

Внешняя мотивация «заводит» быстро, но быстро и гаснет.

Без внешнего стимула – действия прекращаются.

Внутренняя мотивация – устойчивая, долгосрочная. Она не зависит от внешней оценки.

Пример из жизни

Ты ходишь в спортзал, потому что «надо выглядеть хорошо» – через месяц срываешься.

Если тебе нравится сам процесс – ощущение силы, ясность, энергия – ты будешь заниматься стабильно.

Суть

Внутренний интерес – как двигатель, внешний – как пинок. В пинках далеко не уедешь.

Фишка

Спрашивай: «Я бы это делал, если бы никто не видел и не оценивал?» Если нет – ищи, как переделать задачу под себя.

4. Убеждения и когнитивные искажения

Теория

Убеждения – это обобщения из прошлого опыта, которые воспринимаются как истина.

Когнитивные искажения – устойчивые ошибки в мышлении (Kahneman & Tversky):

Подтверждение своей точки зрения

Эффект ореола

Иллюзия контроля

Черно-белое мышление

Разъяснение

Ты судишь ситуацию не объективно, а через призму своих ожиданий, страхов и прошлых ошибок.

Это может приводить к:

- неправильным решениям,
- конфликтам,
- искажённой самооценке.

Пример из жизни

Ты не получил отклик после собеседования.

Убеждение: «Я не подхожу, меня никто не хочет».

Искажение: «Если не ответили – значит, плохо».

А может быть, просто задержка. Но ты уже настроил себя на неудачу.

Суть

Ты живёшь не в реальности, а в своей версии реальности. И её можно перезагрузить.

Фишка

Когда возникает сильная реакция – спроси: «Это факт или моя интерпретация?»

Это выводит из туннельного мышления.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ БЛОКА 1

Ты не думаешь – ты чаще рефлекторно реагируешь.

Эмоции – это сигналы, а не помехи.

Мотивация работает только если она твоя, а не чужая.

Убеждения и искажения искажают восприятие и решения.

ПРАКТИКА НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Пауза 3 секунды перед ответом/реакцией – это твой щит.
1 раз в день спроси: «Что я чувствую? Почему?»

Когда ловишь «надо» – уточни: зачем и для кого?

Увидел негативную мысль → переведи в факт или интерпретацию.

БЛОК 2. ПОНИМАНИЕ ДРУГИХ

1. Люди разные – и это нормально

Теория

Идея различий в мышлении и поведении лежит в основе многих моделей:

- Big Five (Costa & McCrae): экстраверсия, открытость, доброжелательность, и т.д.
- MBTI (Myers-Briggs Type Indicator): интуиция против сенсорики, мышление против чувства и т.д.
- Эго-состояния Эрика Берна: Ребёнок, Родитель, Взрослый.

Разъяснение

Люди по-разному воспринимают мир и действуют:

Одному важно быстрое решение → контроль и скорость.

Другому важен процесс → стабильность и безопасность.

Кто-то будет говорить громко – не потому что он агрессивный, а потому что он так выражает себя.

Частая ошибка – думать, что все «должны» реагировать, как ты.

Пример из жизни

Ты предлагаешь другу идею по отпуску: «Поехали зав-

тра».

Он начинает паниковать, медлит.

Ты думаешь: «Он тормоз, ему ничего не интересно».

На самом деле у него просто другой темп, уровень тревожности и потребность в контроле.

Суть

Люди – не «неправильные». Они просто по-другому устроены.

Фишка

Когда кто-то действует «не так, как надо» – спроси:

«Что у него за потребность или страх? Что он пытается сохранить?»

2. Эмоции других: как читать

Теория

Исследования Пола Экмана (теория универсальных эмоций, микроэмоции), Аллана и Барбары Пиз (невербальная коммуникация) показали: до 70% информации мы получаем невербально – через голос, мимику, тело.

Разъяснение

Когда человек говорит одно, а невербалика говорит другое – важнее верить телу.

Слова = контроль.

Тело = правда.

Самое важное – несовпадение:

Говорит: «всё нормально», но голос дрожит и глаза бегают.

Улыбается, но плечи напряжены, подбородок поджат.

→ Это сигнал: человек не договаривает.

Пример из жизни

Ты спрашиваешь: «Ты не обиделся?»

Человек: «Нет-нет, всё нормально».

Но он говорит короче обычного, избегает взгляда.

Ты чувствуешь: нет, всё-таки что-то есть.

→ Это и есть навык чтения по совокупности признаков, а не словам.

Суть

Люди всегда показывают, что чувствуют – вопрос в том, видишь ли ты это.

Фишка

При разговоре задавай себе:

«Совпадают ли слова с телом и тоном? Или есть трещина?»

3. Поведение = мотивация + контекст

Теория

В поведенческой психологии (Skinner, Bandura) и гуманистическом подходе (Rogers, Maslow) поведение рассматривается как попытка:

– удовлетворить потребность,

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.