

ТОЛЬКО ТЫ



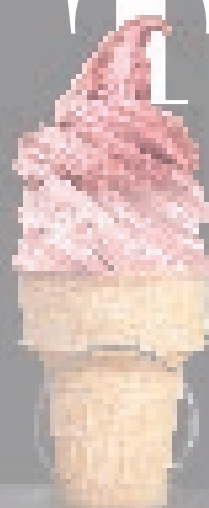
А1



А2



А3



А4



А5



Б1



Б2



Б3



Б4



Б5



Б6



Б7

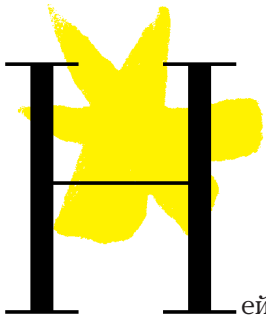


Б8

Решительные меры

ОГЛЯДЫВАЯСЬ НА СВОЮ ЖИЗНЬ И ОСОБЕННО ВСПОМИНАЯ ВЧЕРАШНЮЮ ПОКУПКУ ПАЛЬТО В ГОРОШЕК, ТЫ ПОНИМАЕШЬ, **ЧТО СОВЕРЩИЛА МНОГО ОШИБОК**. КАК ДЕЛАТЬ ТОЛЬКО ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР, МЫ РАССКАЗЫВАЕМ В ЭТОЙ СТАТЬЕ. СКОРЕЕ ПРИНИМАЙ РЕШЕНИЕ ЕЕ ЧИТАТЬ!

ТЕКСТ: Инна Прибора



Нейрофизиологи подсчитали: нам приходится принимать до 100 000 решений в день, даже если это выходной. К счастью, чаще всего мы делаем это автоматически – уложить волосы набок, намазать масло на хлеб, погладить морскую свинку. Это предохраняет наше сознание от перегрузок, потому что для него даже выбор «брюки или юбка» – серьезная работа.

Вот что рассказывает Анна Лебедева, мастер-коуч и директор представительства Международного Эриксоновского университета коучинга в России. За принятие решений в нашем мозге отвечают три зоны. Древняя, рептильная, контролирует жизненно важные функции: есть, спать, спариваться, спастись от опасности.

Эмоциональная часть – импульсивная. Вместе с рептильным мозгом она входит в так называемую Систему-1 и заставляет нас гнаться за быстрым удовольствием: всю ночь пить шампанское и кататься на золотом лимузине на деньги, отложенные на учебу. Наконец, есть еще кора больших полушарий, а точнее ее лобная доля, известная как Система-2. Мы подключаем ее, когда строим долгосрочные планы. И именно она так некстати показывает тебе образ Миранды Керр, когда ты собралась прогулять тренировку.

КАК НАУЧИТЬ МОЗГ ПРИНИМАТЬ ТОЛЬКО ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

Было бы прекрасно каждый день вовремя ложиться спать, слушать маму и в сложных ситуациях обращаться к Системе-2, а не таскать



**АННА
ЛЕБЕДЕВА,**
мастер-коуч:

ЕСЛИ ВЫБОР СВЯЗАН С ТОБОЙ

Оцени последствия возможного решения – подвластны ли они твоему контролю. Раздели лист на две части. В первой опиши все факторы, на которые ты можешь повлиять, а во второй – то, что от тебя никак не зависит. Когда вторых больше, ты рискуешь.

•
Представь, что тебе уже 50 лет и ты вспоминаешь однажды сделанный выбор. Ты «знаешь», что осталась им довольна, и «размышляешь». Какое именно решение ты тогда приняла? Почему оно оказалось удачным?

Да, это лишь игра воображения, но она поможет обнаружить истинные желания.

•
Обдумай альтернативы. Предположим, ты заведешь собаку. Что тебе это даст и от чего придется отказаться? Насколько будет ценной сохранность тапочек через год? А что если ты все-таки не решишься? Оцени плюсы и минусы в баллах и подведи итог.



в час ночи колбасу из холодильника. Но когда ты волнуешься, обижена, устала, кора больших полушарий вместе с рациональной системой устраняются от выполнения своих обязанностей. Но включается более примитивная Система-1 с сиюминутными порывами: «Съешь еще тортика! Брось в бойфренда подушкой!» Анна Лебедева советует: чтобы не пожалеть о поступках, важные решения имеет смысл оставить на то время, когда ты будешь отдохнувшей, сытой и спокойной.

Заодно тренируй самоконтроль. Недавние исследования показывают, что ту самую лобную долю можно научить быть умницей всегда, а не только когда ты бодр и весел. И чем чаще ты убеждаешь себя, например, не отправлять гневные сообщения бывшему после третьего бокала вина, тем проще заставить себя выйти наконец на утреннюю пробежку. Все потому, что за силу воли отвечает одна структура мозга, и ей все равно, на чем тренироваться.

КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ

Во-первых, не поддавайся ложным мотивам, предостерегает Анна Солодухина, нейроэкономист и руководитель магистерской программы «Когнитивная экономика» в МГУ. «В наш мозг вшита программа избегания потерь, – поясняет эксперт. – Это чувство настолько сильно, что мы готовы отказаться от реальной выгоды, лишь бы не потерять что-то менее значительное. Из-за него мы высихиваем до конца на скучном фильме, потому что жалко денег за билет, платим за лишнюю процедуру, чтобы не «терять» подаренную скидку 50%». Не хочешь попасть в эту ментальную ловушку – измени восприятие ситуации. Что лучше: остаться на зомби-фильме или лишиться свободного вечера? Попрощаться с реальными деньгами или с виртуальной выгодой?

То же неприятие потерь заставляет нас хвататься за любое выгодное предложение. «Завтра этого может и не быть!» – будто кричит тебе наученный эволюцией мозг, и ты останавливаешься у рейла «Последний шанс купить» и жмешь на кнопку под таймером «До конца акции осталось 09:59 минут».

Не действуй сгоряча! Сделай паузу, съешь что-нибудь со сложными углеводами – они подпитывают энергией рациональную часть

мозга. Еще отфильтровать эмоции поможет такой прием. Представь, как ты отнесешься к решению через 10 минут, 10 месяцев и 10 лет. Или спроси себя: «Что бы сделала идеальная я?» И ты увидишь: предложение сыграть свадьбу в тайге тебе не так уж и нравится.

Во-вторых, ограничь выбор. Определиться с одним-единственным смузи, когда в меню 175 вариантов, практически невозможно. Ученые даже назвали это парадоксом выбора. Реши для себя, что хочешь смузи с клубникой или киви, а все остальные варианты рассматривать не станешь.

В-третьих, не пренебрегай внутренним чутьем, иногда оно говорит дело. Особенно когда кто-то предлагает тебе «доход от 10 тысяч рублей в день без инвестиций». Анна Солодухина объясняет: «То, что мы называем «нутром чую», – сигналы от нервной системы, оплетающей наш желудочно-кишечный тракт. Ее открыли не так давно. Эта система оперирует неуловимой для сознания информацией, в том числе собранной из мимики, интонаций, контекста, и может распознать подвох и обман».

А психолог Оксана Чернуха добавляет, что «внутреннее радио» стоит включать погромче, если ты находишься в экстремальной ситуации; решение надо принять в короткий срок; ты сильно сомневаешься; один из вариантов необъяснимо манит сильнее, чем другой. Еще Оксана советует: если можно «переспать» с мыслью о решении, так и поступи. За ночь мозг обработает информацию и выдаст самое удачное решение. Возможно.

COSMO



**АННА
СОЛОДУХИНА,**
нейроэкономист

ЕСЛИ ВЫБОР СВЯЗАН С ДЕНЬГАМИ

Продавец показывает платье за 10 000 рублей, и после этого наряд за 7 000 уже кажется выгодным приобретением? Ты попала под эффект якорения. Его суть такова: первую полученную информацию мы воспринимаем как норму и все остальное сравниваем с ней.

•
Выходи за рамки, которые создают формулировки вроде «80% покупателей остались довольны». Если задуматься, они не гарантируют качество. Кого именно опрашивали? Как выбирали людей? И чем недовольны остальные 20%?

•
Что-то покупаешь, и цена не решающий фактор? Представь, что ценника нет. Он сильно влияет на восприятие. В одном исследовании испытуемые называли хорошим вино, которое прежде им не нравилось, после того как ученые сказали, что оно стоит 90 долларов.