



В ЧЕМ БЫЛ ПРАВ ДЭВИД РОК?

Увлекательное путешествие
в мир нашего мозга

«Мозг. Инструкция по применению» автор Дэвид Рок - Конспект по книге

Вступление

Спасибо Дэвиду Року за его потрясающую книгу!

На чтение книги у меня ушло где-то месяца полтора. Она мне настолько понравилась и сама тема книги настолько интересна, что я перечитывал по несколько раз каждую главу, конспектировал и проводил аналогии с моими ситуациями из жизни. Вспоминал, переживал по новой, чтобы лучше разобраться, что происходило со мной или с людьми в тот момент.

Да, впрочем, и происходит :).

Один из моих Учителей говорил: "Читайте книгу до тех пор, пока полностью ее не поймете". Очень дельная рекомендация, скажу я вам.

Сделал по книге, пожалуй, самый подробный конспект, который мне приходилось когда-либо делать. Можно сказать, что получился своеобразный смарт рид, такая короткая версия книги, но у меня она получилась не очень-то и короткой. Это вышло потому, что понятое из прочитанного я дополнил своими историями, анекдотами и цитатами по теме.

Это ни в коем случае не книга – это мой конспект по книге.

В моем конспекте получилось 44 тематических блока :)
Многовато? Возможно, но это вместе с картинками и цитатами.

В последней главе сам автор рекомендует обсудить изложенные идеи с другими людьми и поделиться своими мыслями на этот счет. Часть своих мыслей законспектировал здесь, а часть продолжают появляться по мере изучения другой литературы и по мере возникновения новых ситуаций и воспоминания старых.

Блок 1 - Наше сознание и понимание процессов

"Я уверен: книгу ничто не заменит в будущем, так же как ничто не могло заменить её в прошлом".

(Айзек Азимов)

Итак, начали!

Дэвид пишет, что когда мы понимаем, как происходят процессы, когда узнаем, как все устроено, то мы становимся более продуктивными. В данной ситуации это касается нашего мозга. Но автор прав и в другом. Когда мы, например, узнаем, как устроен и функционирует наш позвоночник, то мы сразу и осанку поправляем.

Поправили? Ну вот. :)

А когда я, в свое время, рисовал сайт своей сестре (она стоматолог), то начитался столько про зубы, и про то, как все связано и устроено, в том числе и про щетку, которую нужно менять раз в 2-3 месяца. И первым делом, что я сделал, это поменял щетку. Так меня все это впечатлило.

Мало того, что она изнашивается, так в ней еще и задерживаются всякие там микроорганизмы, которых мы не видим. Кстати, ее нужно обязательно менять сразу после болезни или простуды. Иначе все зайдет опять по кругу.

Думаю, все согласятся, что как глаза - зеркало нашей души, так же и зубы отражение нашего здоровья. Заметили, у большинства успешных людей с улыбкой все в порядке? Да, они следят за своим здоровьем. А еще каждый наш зуб связан напрямую с определенным органом. И если плохо с каким-то зубом, то следовало бы проверить и орган, с которым он связан.

А еще когда мы не пережевываем пищу хорошо, а глотаем, то мы рискуем переест и как следствие набрать лишний вес. Это происходит из-за того, что сигнал от желудка к мозгу о том, что он насытился, поступает только через 20 минут.

Если мы жуем хорошо, то мы соблюдаем этот цикл, а если глотаем, из-за проблем с зубами, или торопимся, или нервничаем, то рискуем нарушить этот цикл. Так появляется не только лишний вес, но и органы дают сбой, затем все отражается на зубах, мы начинаем глотать и еще больше усугубляем этот процесс.

Ладно, ладно не буду пугать:) Просто посмотрите не пора ли вам поменять зубную щетку:).

Кстати, знаете кто ее изобрел? Да опять же эти вездесущие китайцы. Они в средневековье выстригали шерсть с загривка у дикого кабана (там она более мягкая) расщепляли бамбуковую палочку и зажимали эту щетину в палочке. Получалась приблизительно вот такая конструкция:



Все! Лекцию про здоровье закончил, а теперь о главном по порядку, по книге.

Когда мы понимаем процессы как они происходят, мы и сами становимся более эффективными. Знаем как устроен позвоночник - следим за осанкой и здоровьем. Понимаем как устроен мозг - улучшаем продуктивность.



Мозг не может постоянно принимать сложные решения, есть биологические ограничения. Ему тоже нужно создавать наилучшие условия для работы.

Префронтальная кора головного мозга – это та область, где генерируются наши мысли, и которая отвечает за их обдумывание. Это наше сознание. Через нее происходит контакт с внешним миром.

Ее можно сравнить со сценой, на которой появляются постоянно различные актеры (наши мысли). Они могут быть из разных областей: информация из внешнего мира, наши воспоминания, образы и т.д. Чтобы эти мысли-актеры не играли беспорядочно, выскакивая на сцену как попало, нам необходимо контролировать свои мысли. Т.е. они должны быть осознанными. Для этого необходимо использовать пять функций - понимание, принятие решений, вспоминание, запоминание (рассаживание актеров в зале) и торможение (удерживание необходимого мысли-актера в нужный момент на сцене нашего сознания). На все это требуется немало усилий.

Блок 2 - Планирование и светлая голова

"Создает человека природа, но развивает и образует это общество".

(В.Г.Белинский)

- Префронтальная зона мозга потребляет энергию (глюкозу и кислород) очень быстро. Это нужно учитывать при использовании его ограниченного ресурса.
- Важно расставлять приоритеты в начале дня, когда наш мозг имеет достаточно энергии.
- На свежую голову лучше решать задачи, которые требуют наибольшего внимания и сосредоточенности.
- На знакомую или недавнюю задачу, которая свежа в памяти уходит мало энергии, на давнюю задачу или малознакомую уходит чуть больше и очень много ресурса тратится на незнакомую, новую задачу, потому что при обработке новой задачи мозг будет обращаться к своему предыдущему опыту, воспоминаниям, моделированию новых решений.
- Мозгу будет легче, если использовать зрительные (визуальные) образы. Мы легче решаем логические задачи, если они привязаны к каким-то ситуациям из жизни людей, а не выглядят абстрактно.
- Минимизировать расход энергии мозга можно посредством вывода информации на внешние носители (блокнот, диктофон, памятка на телефоне). Таким образом мы освобождаем мозг от постоянного удерживания этой информации в памяти.
- Нужно планировать свой день так, чтобы мозг имел возможность переключаться на другие задачи. И лучше разбивать день на блоки не по тематическому признаку, а по характеру мозговой деятельности. Таким образом мы будем задействовать разные области мозга и у него будет время на отдых и восстановление. Это как потренировал руки, потренируй ноги. Поработал над чем-то требующем концентрации, переключись на творческий процесс.

Сам заметил, что в течение дня бывает одна задача решается проще в определенное время и оно не всегда сходится с тем, что я запланировал. Мозг сам видимо выбирает, что в это время ему эту задачу решить проще. И действительно, когда следуешь за этим, то мозг устает меньше и справляется с задачей лучше.

Планирование и расстановка приоритетов очень в этом помогает. Пока не будет сделано запланированное не стоит отвлекаться на "не важное" или лучше его даже делегировать. Или иногда полезно сказать какой-то задаче "нет".

Блок 3 - Объекты в сознании

"Я больше не ставлю цель сделать больше,
я ставлю цель сократить количество того,
что надо сделать".

(Фрэнсис Джей)

Перед новой главой еще раз прочитал про то, что нужно разбивать рабочее время на блоки для разных типов мыслительной деятельности и вспомнил про одного ученого, у которого было несколько рабочих столов. За каждым из них он выполнял различные работы. Переходя за другой рабочий стол, он, таким образом, быстро переключался на другую задачу.

- Мы можем удерживать в своем сознании до 7 объектов одновременно, но это удастся далеко не всем. Чаще этот показатель равен четырем. Но чем сложнее эти объекты по восприятию, например, совершенно новая информация, то и это дается нам с трудом. Максимум в такой ситуации, на чем наш мозг может сфокусироваться и запомнить без потерь, это один блок информации.
- Чем меньше мы удерживаем переменных в уме, тем более эффективно мы принимаем решения.

До сих пор не понимаю, зачем людям по несколько мобильных телефонов. Зачем они сами усложняют себе жизнь?

ВСПОМНИЛ НА ЭТОТ СЧЕТ ОДНУ ПРИТЧУ.

Ученики решили узнать секрет Мастера и устроили за ним постоянную слежку. Прошел месяц, ученики следили за Мастером денно и ночью, но так и смогли разгадать его секрет.

В итоге они решили пойти с этим вопросом к Мастеру и спросили:

- *Мастер, в чем твой секрет?*
- *А секрета никакого нет, - ответил Мастер. - Вы следили за мной целый месяц, но так и не заметили главного. Когда я сплю - я сплю. Когда я ем - я ем. Когда я делаю зарядку - я делаю только зарядку. Только одно действие в один промежуток времени.*

Да, бесспорно, когда наш мозг сосредоточен на одной задаче - он ее решает намного продуктивнее.

Блок 4 - Правило одного объекта

Наша эра всегдашней вовлеченности, везде, всегда и при любых обстоятельствах, создала у людей искусственное ощущение непрерывного кризиса"
(Линда, Стоун, бывшая вице-президент Microsoft)

- Наш мозг способен удерживать одновременно в сознании только одно представление объекта
- Нам проще принимать решение если мы выбираем из двух возможных вариантов (из личного опыта, см. ниже) «первое одно» сравниваем с «другим одно» и принимаем решение тоже в пользу одного.
- Сложные идеи лучше упрощать и группировать в смысловые блоки. Они должны состоять из простых понятий и иметь ключевой вопрос
- Когда у нас в голове сформированы смысловые блоки нам проще принимать решения в дальнейшем
- Важно помнить основные ментальные процессы:
 - **понимание** - формирование представления и схем
 - **принятие решения** - выбор одной схемы, наиболее подходящей
 - **вспоминание** - сравнение со схемами из прошлого опыта
 - **запоминание** - фиксация схемы в памяти - определение цели
 - **торможение** - отсечение других мыслей, пока не будет выполнено действие с первой схемой
- Наш мозг мыслит последовательно. поэтому нужно всегда закончить одну операцию и после этого перейти к другой
- Мы не можем выполнять две похожие задачи одновременно. Мы не можем смотреть два фильма одновременно и при этом уделять достаточно внимания и тому и другому. Один объект - одно внимание в один момент времени
- Когда мы пытаемся удерживать одновременно в голове множество объектов, это быстро истощает ресурс нашего мозга, мы становимся менее продуктивными и наша память деградирует. Кроме того, из-за отклонения фокуса внимания мы можем забыть про конечную цель
- Чтобы участвовать в многозадачном процессе без потери аккуратности, точности и продуктивности есть три варианта решения:
 - Эффективно структурирована информация
 - Хорошо автоматизирован процесс
 - Нарботать навык до автоматизма. Т.е. какой-то часто повторяющийся процесс отработать так, чтобы он перешел в долговременную память, и мы могли выполнять его автоматически (как вождение автомобиля). Тогда управлять им будет уже не префронтальная кора, а базальные ядра, которые

отвечают за распознавание, хранение и воспроизведение уже готовых шаблонов.

Из личного опыта

За все время своей производственной деятельности (более 20 лет) из тысячи заказчиков припомню только шестерых, которые точно знали, что им нужно. Они, как правило, и были постоянными.

Другие говорили так:

"Придумайте что-нибудь, вы же специалисты, а мы посмотрим".

В итоге у нас вырисовался такой набор вопросов:

"Бюджет? - Сроки? - Из какого материала будем делать? - Доставка? - Установка?"

Далее уже в подробностях, после согласования основных деталей. И поняли, что заказчикам нельзя показывать больше двух вариантов решения. Ну максимум три. Иначе согласование может затянуться надолго, а то и вообще сойти на нет.

Блок 5 - Отвлекающие факторы

«Сначала сделай тяжелую работу. Простая работа позаботится о себе сама».
(Дейл Карнеги)

- Наши однотипные, часто повторяющиеся действия мозг соотносит с шаблонами и передает этот шаблон на хранение базальным ядрам. Они воспроизводят их, когда мы что-то делаем привычное на автомате.
- При правильно организованной информации, мы тратим меньше ресурсов на принятие решений.
- Многозадачный режим возможен если мы совмещаем свои активные мыслительные действия с автоматическими (шаблонными).
- Существует **три основных вида отвлекающих факторов**: внутренние, внешние и вынужденные.
- При любом отвлечении, а точнее переключении мозг растрчивает наш ресурс непродуктивно. В итоге повышается утомляемость, снижается эффективность, уменьшается способность понимать и принимать верные решения, забываются хорошие мысли и ценные идеи.
- Если наш мозг занимается сложной мыслительной деятельностью, то самый эффективный способ помочь ему в продуктивности это полностью блокировать все внешние отвлекающие факторы.
- За **внутренние отвлекающие факторы** отвечает медиальная зона префронтальной коры головного мозга. Она расположена посередине лба. Это так называемая сеть нейронной сети направленной активности. Она становится активной тогда, когда мы ничем не занимаемся, т.е. между периодами мыслительной деятельности.
- Человек удерживает мысль в среднем около 10 секунд.
- Чтобы сохранять **концентрацию** дольше, нужно постоянно тренироваться. Кроме того, поскольку префронтальная зона очень мала, она занимает всего 4% от общего мозга, то важно усиливать контуры, которые связывают ее с остальным мозгом.
- **Вынужденное отвлечение** – это, когда мы обращаем внимание на что-то новое. Такой у нас рефлекс. Так наш мозг настроен, обращать внимание на все необычное в первую очередь. Вспышка света, странный запах, непонятный звук.

Блок 6 - Наши тормоза

"Из всех наслаждений, отпущенных человеку,
самое изысканное - шевелить мозгами".
(Борис Акунин)

Смотрели фильм «Миссия «Серенити»?

Интересный фантастический фильм, в котором одна из главных героинь девушка с уникальными способностями.



Читая очередную главу из книги "Мозг. Инструкция по применению", я вспомнил именно этот фильм потому, что теперь я понял какие области мозга и при каких обстоятельствах, были задействованы у этой супер-девушки.

Она была преимущественно спокойна, но когда те, кто ею управлял, хотели активировать её супер-способности, то они запускали цепь шаблонов, знакомых ее мозгу. Это происходило через звуковые или визуальные шаблоны.

В этом случае включались базальные ядра в работу, и она начинала действовать на автоматизме даже не осознавая, что она делает.

Когда ее нужно было остановить, в такой ситуации использовали смешную кодовую фразу: «Это же курам на смех» и она отключалась. В этой ситуации активировалась вентроларинтальная (ну и словечко) область

префронтальной коры, т.е. область, которая отвечает за торможение наших мыслительных процессов.

- Есть у нас такая область мозга, которая отвечает за обнаружение ошибок. Это **передняя поясничная кора**. Она также отвечает и за распознавание новых раздражителей. Но когда этой новизны слишком много и мозгу это обработать слишком сложно, включается схема обнаружения ошибок. Причем она начинает частить и это вызывает у мозга тревогу, даже страх. Вот почему мы не любим глобальные перемены - слишком много новостей
- Мы можем достичь сосредоточенности, когда нам удастся тормозить определенные наши мысли (актеров) от появления в нашем сознании (на сцене). Т.е. работая с одними мыслями, не даем помешать другим мыслям работать с ними.
- **Сосредоточенность** навык нарабатываемый. Как хорошо мы умеем это делать хорошо показывает тест Струпа. Когда слова, обозначающие цвет окрашены в разные цвета и эти цвета не всегда соответствуют самому значению. Такой тренажер есть на [Wikium](#). Очень полезный для тренировки когнитивных навыков.

ЧЕРНЫЙ КРАСНЫЙ ЖЕЛТЫЙ
СИНИЙ КОРИЧНЕВЫЙ РОЗОВЫЙ
БЕЖЕВЫЙ ЧЕРНЫЙ ЗЕЛЕНый
ЖЕЛТЫЙ СЕРЫЙ ФИОЛЕТОВЫЙ
КРАСНЫЙ ЧЕРНЫЙ САЛАТОВЫЙ
СИНИЙ ЗЕЛЕНый МАЛИНОВЫЙ

- Многие привычные вещи мы можем делать на автомате, но когда нам нужно сосредоточиться, то мозгу очень важно в этот момент работать с определенными мыслями и не давать возможности помешать другим. В этом нам помогает **вентролатеральная область** мозга. Она активируется, когда мы начинаем что-то тормозить, т.е. какие-то мысли.

"Способность человека к сосредоточению тесно коррелирует с его способностью эффективно использовать систему торможения"

- Но поскольку эта область является частью нашей префронтальной коры, которая очень энерго затратна, то наши «тормоза» устают еще

быстрее. И если в первый раз мы еще можем совладать со своими мыслями и не отвлекаться, то уже при второй попытке мы быстро сдаемся.

- Для этого нужно следить за мыслительными процессами и сформировать привычку тормозить ненужные импульсы до их появления.
- Лучшее решение, это вообще исключить внешние раздражители, когда нам нужно сосредоточиться. Тогда мы потратим свою энергию по назначению, а не на переключения и торможения.

Прописал максимально простыми словами. На самом деле все немного сложнее, но суть приблизительно такая.

Если еще короче, то

- Новое $\Rightarrow$ реагируем сразу $\Rightarrow$ много нового = ошибка $\Rightarrow$ далее паника = страх
- Концентрация, это работа с одной мыслью. Появляется вторая навязчивая мысль $\Rightarrow$ не пускаем ее, начинаем тормозить = большой расход энергии. Появляется еще одна мысль $\Rightarrow$ мы устали, «тормоза» уже не работают $\Rightarrow$ концентрация уходит = в голове хаос.
- Нужна концентрация $\Rightarrow$ убери заранее раздражители внешние, контролируй внутренние (меньше отвлекающих мыслей, внутренний настрой)

Дополнение

Прочитал небольшую статью, тоже про мозг. О том, что ученые 20 лет моделировали, а потом 10 лет собирали суперкомпьютер, который работает так как работает человеческий мозг. Машина получилась огромная, но производительностью только 1% от нашего мозга.

Представляете каким невероятным инструментом мы владеем?

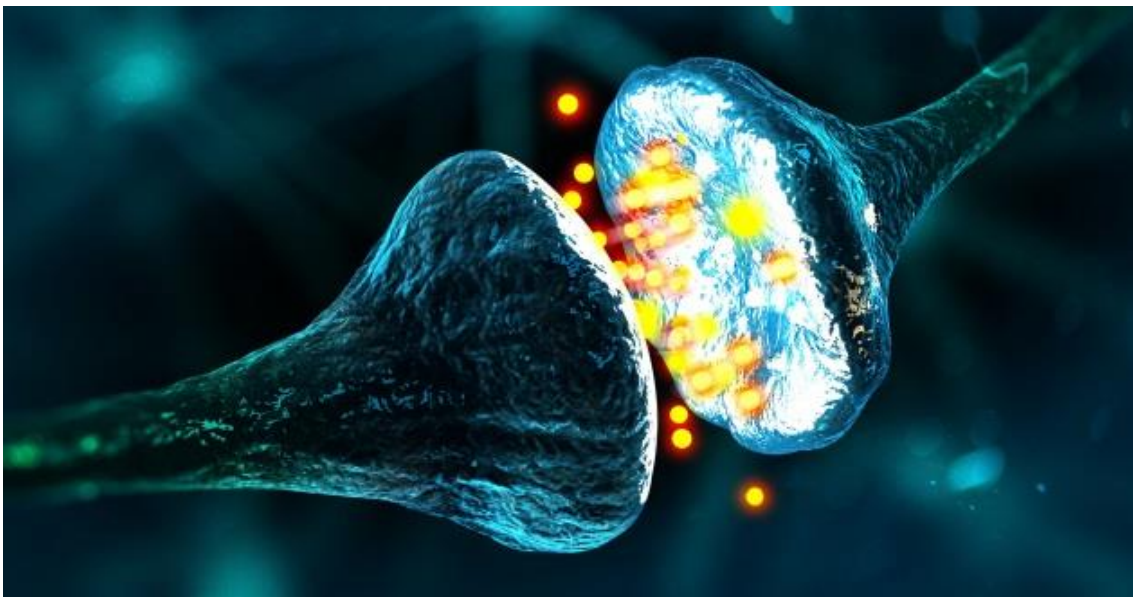
Блок 7 - Синапс

"Человеческий мозг весит всего 3 фунта (1,4 кг), но использует до 20% энергии тела. БОльшая часть этой энергии поглощается в момент возбуждения миллионов нейронов в процессе коммуникации".

("Супер-тренажер для мозга". Чарльз Филлипс)

Несколько лет назад мне посчастливилось посмотреть один замечательный научно-популярный фильм про то, как происходит работа нашего мозга. Узнал, что такое синапс, про то, как нейроны обмениваются информацией. Вообще, как все это происходит на клеточном уровне, а точнее даже на уровне заряженных частиц. Фильм был настолько красочно и грамотно составлен и в нем настолько простым языком все рассказывалось, что я смотрел его как замороженный и не мог оторваться. Это было поинтереснее любого детектива с лихо закрученным сюжетом. Думаю, что если порыться в интернете, то его можно будет найти, хотя не факт, что именно тот фильм. Жаль не могу дать на него ссылку, но можно найти похожий.

Демонстрация внутренних процессов мозга была смоделирована очень интересно, всего не перескажу, но хочу поделиться одной важной идеей самого фильма.



Сам **синапс**, это место контакта между двумя нейронами. Нейрон в переводе с греческого это нерв. При большом увеличении этот нерв, а точнее нервное окончание немного расплуснуто и напоминает маленькую наковальню. И, по

сути, сам контакт происходит между этими двумя наковальнями. Если контакт происходит часто, то эти наковальни адаптируются к такому интенсивному процессу и становятся немного больше, а если реже, то они соответственно уменьшаются. Чего напрягаться то?

Это очень напоминает работу мышц. Если мы их тренируем, то они и крепкие, и большие. Если нет, то они дряблые и слабые. С нейронами происходит тоже самое. Если мы тренируем наш мозг, то они работают отлично, площадки наковаленок становятся больше, и информация нашим мозгом обрабатывается быстрее. А если не тренируем, то... эти маленькие нейродромчики к принятию сигнала будут плохо подготовлены.

Блок 8 – Возбуждение

"Мы столько времени и средств тратим на то, чтобы организовать нашу жизнь: календари, блокноты, органайзеры, но что мы на самом деле можем контролировать?"

Про эффективность нашего мозга: Наш мозг может находиться в трех состояниях

- Недовозбуждения
- Правильного уровня возбуждения
- Перевозбуждения.

Теперь более развернуто

- Поскольку наша префронтальная кора головного мозга очень капризна, то нужно следить за своим состоянием, чтобы быть наиболее эффективным, т.е. находится в состоянии правильно уровня возбуждения.
- Когда наша префронтальная кора начинает работу, то это похоже на начало рабочего дня в большом бизнес-центре. Все мысли, словно люди устремляются на работу. И если процесс с мыслями хорошо организован, то и работа мозга наиболее эффективна (нет столпотворения)
- Передача сигнала между нейронами происходит с помощью электрических сигналов в синапсах, которые регулируют два типа сигнала: возбуждающий или тормозящий.
- Передача сигнала через синапс с преобразованием из электрических в химический и обратно называю срабатыванием нейрона. Все это объединено в нейронные сети.
- Для того чтобы синапс срабатывал правильно необходимо наличие двух химических веществ в правильной концентрации - дофамина и норэпинефрина. Если их баланс нарушен, мы впадаем в скуку, если превышен, у нас перевозбуждение.
- На основании этого существует **две стратегии повышения внимания** (эффективности мыслительной деятельности):
 - **Вызвать страх** - Представить задачу важной или срочной, тем самым повысить уровень адреналина (норэпинефрина). Простыми словами представить себе такую ситуацию, которая у нас вызовет некое ощущение страха (мини стресс). Например, что нам нужно с темой, над которой работаем, выступить скоро перед аудиторией.
 - **Вызвать интерес** - тогда у нас повысится уровень дофамина. Т.е. дать мозгу какую-то награду за то, что он выполнит действие. Позитивные ожидания, новые ощущения или юмор хорошо активируют выработку дофамина.

- При этом помнить, что страх понижает уровень дофамина, а проявление слишком большого интереса к позитивным ожиданиям увеличит его содержание и может нарушить баланс и мы можем перевозбудиться. Что повысит электрическую активность в мозге и снизит нашу продуктивность (внимание)
- Когда мы перевозбуждены нам следует уменьшать объем и скорость поступления информации
- Перевозбуждение можно также снять путем активации другого отдела мозга. Переключиться на другую задачу: прогуляться, поиграть в настольный теннис или дартс, например.
- Очень сильное состояние счастья человек испытывает, когда он владеет определенными навыками (поведенческими стереотипами), которые он может выполнять на автоматизме и при этом находиться в потоке. Т.е. когда мы затрачиваем на какие-то действия минимум усилий и внимания, но эффективность не теряется. Таким образом, при изменении некоторых установок нам легче сконцентрироваться над похожей задачей потому, что она базируется на нашем надежном, уже освоенном шаблоне.

Например, практически любой водитель сможет водить другой автомобиль (не свой), но вначале ему придется сконцентрироваться, чтобы привыкнуть к новому. Дальше проще.

Если очень коротко то

- Правильный уровень возбуждения = концентрация = уровень норадреналина равен уровню дофамина
- Недовозбуждение ⇒ смоделируй страх (создай стресс) или вызови интерес
- Перевозбуждение ⇒ пойдти прогуляйся
- Потокое состояние ⇒ наработанный поведенческий стереотип + новые вводные = быстро включается внимание

Дополнение

Нашел еще интересную статью, как раз четко по рассмотренной теме:
["Как попасть в состояние потока"](#)

Блок 9 - Озарение

"Открывается мир озарением,
а постигается – обучением".

(В.П.Рычков)

Замечали ли вы когда к вам приходят озарения, инсайты? В какой именно момент? Чаще неожиданно, правда? Это происходит словно щелчок. Раз и сам в шоке, как я раньше до этого не додумался. Все же так просто!

Сидел коптел над идеей целую неделю, а тут поехал с лес за грибами или на рыбалку, во время прогулки или пошел в спортзал и раз – вот оно, то что я искал! Да, чаще так и происходит. Об этом подробнее ниже.



- Рождение новой идеи всегда стимулирует наш мозг (происходит повышение дофамина - химическое вещество интереса) и этот процесс может сгенерировать целую кучу интересных идей, но при условии, что наша мозговая арена свободна от других мыслей.
- Для этого нужно исключить все отвлекающие внешние факторы, а свои мысли перенести на внешние носители.
- Но случается так, что даже это действие не может помочь для рождения принципиально новой идеи, когда нам это нужно из-за того, что наш мозг будет подбрасывать решения, базирующиеся на той информации, которая нам встречалась в последнее время. Эта особенность мозга называется **прайминг**.
- Таким образом мы рискуем зайти в ментальный тупик. Это когда мы не можем вспомнить имя известного актера, не можем придумать как назвать новый проект или не можем найти тему для нового отчета :),

потому, что наш мозг забит той информацией, которую мы получали в последнее время, а ее использование никак не подходит для рождения новой идеи.

- Для того, чтобы выйти из ментального тупика, нам нужно изменить нейронные схемы в нашем мозге, если проще, то скомбинировать информацию, которой мы располагаем совершенно по-другому, по-новому. И тогда к нам придет озарение или инсайт. Т.е. мы получим креативное решение.

"Креативное решение –

это не вольный полет фантазии, а небольшие изменения в давно существующих темах."

- Креативную идею невозможно создать с помощью логического решения. Для этого нужно переключиться с работы префронтальной коры, которая и так перегружена поиском решения, перевозбуждена, на другие области мозга. Нужно позволить подсознанию решить эту задачу за нас.
- Для этого подсознанию необходимо создать соответствующую обстановку: прогуляться, послушать музыку, поиграть в настольную игру, сходить на рыбалку...
- Большой нашей ошибкой бывает то, что мы пытаемся решить новую задачу с помощью стратегий, которые показали себя успешными в прошлом, но явно не подходят для решения нового вопроса.
- Поэтому чтобы найти принципиальное новое решение, «родить» новую идею, необходимо усилием воли увести себя с наезженного пути.
- Для этого можно привлекать ресурсы, которые раньше не использовались для решения подобных задач. Например, стоит чаще привлекать сотрудников к партнерству. Причем одному из них лучше знать проблему, причем в подробностях, а другому может быть о ней почти ничего не известно.
- Это нужно потому, что когда человек сильно сосредоточен на проблеме, то вероятность озарения у него будет крайне мала.
- Чаще озарения приходят к людям, когда они счастливы. Тревожность же очень сильно снижает такую вероятность потому, что озарение имеет очень слабый сигнал, а сигналы, отвечающие за чувство тревоги создают «шум» и мы не сможем распознать среди этого «шума» нужный нам сигнал.



- При решении задачи через озарение у нас *"наблюдается значительная активность в правой передней височной доле мозга - участке, расположенном над правым ухом. Этот отдел мозга позволяет человеку сводить воедино кусочки информации, лишь отдаленно связанные между собой. Он расположен в правом полушарии - том самом, что отвечает преимущественно за цельное восприятие мира."*
- Когда же мы пытаемся сосредоточиться над подробностями, мы включаем в работу левое полушарие и тем самым перекрываем путь к инсайтам.
- *"Непосредственно перед озарением, как правило, активизируется медиальная префронтальная кора. Эта часть нейронной сети ненаправленной активности, и связана она с осознанием собственного опыта."*
Если проще, то открывается наш «третий глаз».
- Озарения чаще испытывают те люди, которые наиболее осознанно воспринимают свой внутренний опыт. Они могут наблюдать за мыслительным процессом и поэтому могут его изменить. У них самый лучший когнитивный контроль, что позволяет им усилием воли успокоить свое сознание.

Если очень коротко то

- Нужна новая идея ⇒ включи креативность ⇒ разгрузи сознание, дай поработать подсознанию ⇒ для этого переключись на любые задачи, не связанные с концентрацией + подключай людей, которым про твои задачи мало что известно
- Не хочешь попасть в ловушку прайминга = ментальный тупик - см. пункт первый :)

- Озарение очень слабый сигнал и нам легче его распознать, когда мы пребываем в состоянии счастья
- Не вдавайтесь в детали, посмотрите на задачу в общем ⇒ Включится работа правого полушария ⇒ передняя височная доля соберет всю информацию воедино и сгенерирует новую идею ⇒ активизируется медиальная префронтальная область мозга.

Из личного опыта

Когда мы с другом занимались производством, один из наших постоянных заказчиков попросил нас разработать одну конструкцию. Входных данных и требований было много, но было также очень интересно решить эту задачу. Один конструктор поломал голову - ничего, другой - тоже нет результата. Все из-за того, что предлагались стандартные решения из прошлого многолетнего опыта, решения очень похожие с теми, с чем работали в последнее время. Те же материалы и очень похожие конструкции. И вот решили все-таки снять с одного проекта нового конструктора и подкинули ему эту задачу. Рассказали про свое видение, порисовали, рассказали про требования заказчика....

И он придумал! Совершенно новое решение, принципиально отличающееся от всех предыдущих. И это было настолько просто. Невероятно!

Скажу, что после того случая он для меня стал конструктором №1. Человека, который мог находить креативные решения. Он мог конструировать, а не только работать с готовыми шаблонами. Именно это и выделяет настоящего конструктора среди многих.

Блок 10 - Осознанность - Модель ARIA

"Озарение заливает мир светом
и преобразует его, как вспышка ракеты
преобразует поле боя".

(Джон Стейнбек)

Для повышения вероятности возникновения озарения автор предлагает свою **модель ARIA**. Она состоит из 4-х этапов:

1. Осознанность (Awareness)
 2. Рефлексия (Reflection)
 3. Озарение (Insight)
 4. Действие (Action)
- **Осознанность** - состояние, при котором мы застряли в мысленном тупике сфокусировавшись на проблеме (задаче). Чтобы в этом случае минимизировать активность префронтальной коры, нужно освободить сознание от других мыслей, постараться не фокусироваться слишком сильно и описать проблему максимально простыми словами.
 - **Рефлексия** - состояние, при котором мы, удерживая проблему в сознании, не размышляем о самой проблеме, а думаем о процессе мышления. Т.е. зафиксировав эту проблему нам нужно увидеть ее с другой точки зрения, а точнее не детализировать ее, а воспринять как цельную картинку.
 - **Озарение** - Воспринимая проблему (задачу) в общей картинке мы подключаем другие области мозга. Они начинают интенсивно общаться между собой, от чего возникает всплеск активности в гамма-диапазоне. Гамма-ритм – это самый быстрый мозговой ритм. Это когда целая группа нейронов срабатывает в унисон 40 раз в секунду. Второй пик (всплеск) в гамма-диапазоне возникает в момент озарения. И при этом мы также чувствуем прилив энергии, потому что само озарение вызывает всплеск адреналина и дофамина.
 - **Действие** - Несмотря на то, что сам момент озарения очень яркий и мощный он длится короткое время и очень важно зафиксировать эту энергию. Не упустить момент.

Когда есть понимание как происходит озарение, его появление можно стимулировать. Причем стимулировать не только у себя, но и у других людей. Это помогает выходить из тупиковых ситуаций, видеть их в новом свете и находить более интересные решения.

Самое важное, что следует помнить: чтобы войти в нужное состояние важно *"устранить помеху в виде префронтальной коры и позволить сознанию услышать" более глубокие внутренние сигналы*

Блок 11 - Осознание осознанности

"Следует бояться не возникновения мыслей,
а промедления в их осознании".

(Будда)

- Одних только знаний про работу нашего мозга недостаточно. Очень важно уметь также отслеживать протекающие в нем процессы в каждый момент времени.
- Вначале мы понимаем процесс - потом успокоив сознание прислушиваемся к себе - улавливаем слабую мысль и направляем ее в нужном направлении
- У нашей рабочей памяти=мысленная сцена есть аспект, который получил название исполнительной функции. Она стоит в определенном смысле выше других функций рабочей памяти, отслеживает процесс мышления и решает, как лучше всего распределить ресурсы.
- Что интересно, что *"многие области мозга, которые он использует, пытаюсь понять других, наш мозг использует и тогда, когда пытается понять самого себя"*. Т.е. занимается самоанализом.
- По сути, самоанализ – это взгляд на себя же самого со стороны. Это все равно как смотреть на себя же глазами совершенно другого человека. Наблюдать и анализировать самого же себя. Имея такую способность мозга, мы можем сглаживать и направлять свое поведение в каждый момент времени.



"Контроль над собственным поведением в режиме онлайн, направленный на достижение цели, есть ключевой признак действий зрелого взрослого человека."

- Когда мы открыто и внимательно наблюдаем за происходящим, когда осознаем всякий опыт, по мере его возникновения, в реальном времени и принимаем все, что видим – это и есть состояние "Здесь и сейчас". Это и есть состояние осознанности. Это наша способность остановиться и сделать паузу, прежде чем реагировать. Иметь возможность рассмотреть различные варианты и выбрать из них самый подходящий.
- Прислушиваясь к себе и своим мыслям, каждый человек в той или иной мере может развить способность включать этот процесс.
- Процесс восприятия своего внутреннего мира, осознание идущих изнутри сигналов называется **интроцепция**
- Каждый человек имеет различные способности к осознанности, и они очень сильно зависят не только от его физического состояния и душевного здоровья, но и от качества отношений с другими людьми.
- Когда люди практикуют осознанность, то они выздоравливают намного быстрее, а также это помогает им снизить стресс

Блок 12 - Наш Режиссёр

Полный контроль за вашим телом – это первый шаг к полному контролю вашего бизнеса.

Итак, про нашу уникальную машину - мозг, а точнее, про нашего «режиссёра», который умело переключает наше мышление, если мы его конечно научим это делать :).

- Когда мы занимаемся чем-то долгое время, наш мозг формирует представление внешнего мира в виде схем. Есть у нас также врожденная способность к автоматическому формированию определенных схем, к примеру, обоняние.
- Свое представление о жизни мы формируем постепенно, шаг за шагом, через два различных способа взаимодействия с миром и при этом применяется два различных набора схем
 - 1 - Через **озарение** = нейронная сеть ненаправленной активности = сеть по умолчанию = **нарративная схема**
 - 2 - Через **непосредственное восприятие**.
- Наша **нарративная схема** активируется, когда ничего особенного не происходит и человек обращается мыслями к себе: мы размышляет, мечтаем и при этом все действующие лица взаимодействуют друг с другом в прошлом или будущем. Во время размышлений мы можем также добавлять свои интерпретации.
- Когда же включается схема **непосредственного восприятия**, мы начинаем воспринимать поступающую в наши органы чувств информацию непосредственно, в режиме реального времени. Т.е. мы находимся в состоянии «здесь и сейчас» и ощущаем окружающий мир именно так.
- При работе этой схемы отделы нашего мозга задействованы намного сильнее. В число этих отделов входит и островок мозга, отдел, отвечающий за восприятие телесных ощущений. Также активируется передняя поясная кора - отдел, которому принадлежит ключевая роль в распознавание ошибок и переключения внимания.
- Эти две нейронных сети связаны инверсно. Это означает, что если мы полностью поглощены своими мыслями, то мы можем не заметить, что происходит вокруг и наоборот. Когда мы пребываем в состоянии «здесь и сейчас», мы воспринимаем только этот момент и больше ни о чем не думаем. Но это состояние очень трудно удержать более 10 секунд.

- Если пробовать переключать свое внимание между этими двумя схемами регулярно, т.е. тренироваться, то со временем нам будет проще заметить сам момент перехода.

"Активация сети непосредственного восприятия обогащает и другие входящие данные - и помогает извлекать из окружающего мира больше информации. Она позволяет вам сидеть много вариантов и выбирать из них лучшие, - а это, естественно, повышает эффективность работы"

- Развив навык переключения достаточно хорошо, мы сможем точно фокусировать внимание на работе собственного сознания и получим возможность различать, а, следовательно, и менять неразличимые прежде способы возбуждения нейронов.

"Двигаясь таким путем, мы можем при помощи фокусировки сознания изменить режим работы, а в конечном итоге - и структуру собственного мозга"

- Понимание собственного мозга повышает нашу способность его менять!
Вот такой крутой вывод!

"Один из лучших способов держать своего режиссера под рукой - регулярно активировать его и почаще практиковаться"

"Главное - учиться сосредотачивать внимание на непосредственном ощущении и делать это почаще"

"По мере того как сознание изменяет ваш работающий мозг в реальном времени, ваша адаптивность возрастает, и вы научитесь оптимальным образом реагировать на любой встреченный вызов"

Если очень коротко, то

- Мы владеем двумя схемами восприятия
 - **Нарративная схема** - наши мысли обращены внутрь, размышление над прошлым или будущим
 - **Непосредственное восприятие** - наши чувства воспринимают окружающий мир «здесь и сейчас»
- Важно научиться переключаться между этими состояниями. Для этого нужно тренироваться.
- Такое умение помогает нам быть более адаптивными под различные ситуации

Блок 13 - Основная цель мозга

"Основная цель мозга – это сохранить жизнь своему хозяину"

- Основная цель мозга – это сохранить жизнь своему хозяину. Поэтому каждое мгновение эта мощная логическая машина анализирует и решает не представляет ли окружающий мир опасность. Дружелюбен? Насколько? Готов ли прийти на помощь?
- В случае опасности или выгоды мозг реагирует на ситуацию мгновенно. Эти автоматические реакции мы называем эмоциями.
- Чтобы эффективно выживать в окружающем нас хаосе мы должны уметь не поддаваться на эмоции, а развивать в себе способность их регулировать.
- Надежды и ожидания играют также немаловажную роль и то, как мозг обрабатывает информацию иногда может очень сильно повлиять на мировосприятие.

Блок 14 - Где рождаются эмоции

"Человек, научившийся управлять своими эмоциями, становится хозяином своей жизни"

Добрался до очень интересной главы в книге Дэвида Рока. Про лимбическую систему. Именно она со своей командой, в которую входит мозжечковая миндалина, гиппокамп, поясная извилина, орбитофронтальная кора и островок и отвечают за наши эмоции.

Лимбическая система определяет то, как мы относимся к окружающей среде, к своим мыслям, к людям, к объектам, давая этому качественную оценку. Но часто это происходит на бессознательном уровне.

Поскольку главная задача человеческого мозга, это сохранить жизнь своему хозяину, то он делит весь мир на вещи опасные и полезные. Точнее лимбическая система просматривает данные, поступающие в наш мозг, и сообщает нам на что нужно обратить особое внимание и каким образом.



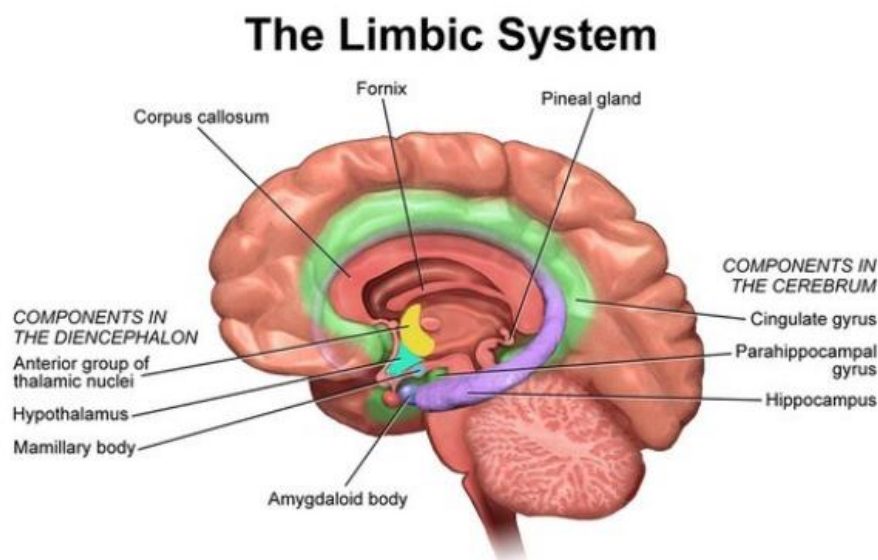
Блок 15 - Тревога или Радость?

"Напрасно! Я влачил постыдной лени груз,
В дремоту хладную невольно погружался,
Бежал от радостей, бежал от милых муз
И - слезы на глазах - со славою прощался!
Но вдруг, как молнии стрела,
Зажглась в увядшем сердце младость,
Душа проснулась, ожила,
Узнала вновь любви надежду, скорбь и радость."
(А.С.Пушкин).

Иногда поражаешься людям, которые очень «успешно» в своем воображении рисуют мрачные картины, которым не суждено сбыться. Накручивают себя на ровном месте, тянут негатив из ничего и, таким образом, все глубже и глубже погружаются по спирали тревоги, вгоняя себя в депрессию. «не получится», «не смогу», «что-то должно случиться...», «ну вот я так и думал(а), что это произойдет...».

Наша мозжечковая миндалина она и так настроена на тревогу и опасность. Это, пожалуй, самая «истеричная» область нашего мозга. Она реагирует на опасность мгновенно, и мы даже сами бывает не замечаем того, как уже оказались в состоянии паники. А вот выйти из этого состояния достаточно сложно...

Возбудить нашу лимбическую систему достаточно легко и тем самым очень просто добиться заметного снижения мыслительных процессов.



Не стоит усугублять. Лучше больше радоваться, в этом помощь нашему мозгу не помешает, так как улучшить состояние гораздо сложнее. Это как подъем на гору. Лучше постоянно тренировать себя замечать больше радости. Это и поможет нам контролировать свои эмоции, а, следовательно, и лучше соображать и быть более успешным.

1-я часть, про то как рождаются наши эмоции.

- Лимбическая система анализирует данные, поступающие в наш мозг, и сообщает нам на что следует обратить внимание и как именно
 - Позитивная реакция (любопытство, радость, спокойствие) - отлично! - Вперед!
 - Негативная реакция (грусть, тревога, страх) - Стоп! - Прочь, назад!
- Такая реакция принятия решений происходит на автомате и наше сознание узнает об этом только через полсекунды.
- Когда наш мозг дает оценку какой-то ситуации как опасность, такая угроза называется **первичной**
- Когда мы замечаем что-то, что может нам помочь избавиться от этой ситуации или даже выжить, это мозг воспринимает как подарок (награду). Такая реакция называется **первичное подкрепление**. К таким «подаркам» относятся пища, деньги, секс и знакомые лица.
- Когда мы испытываем какие-то эмоции, то наша лимбическая система возбуждается автоматически. На протяжении всей жизни они складываются в определенные картинки и ассоциации с фактами и ощущениями, привязанными к ним. Такими образом формируются определенные схемы и когда мы попадаем в похожую ситуацию, эти схемы воспроизводятся и происходит сравнение новых впечатлений со старыми воспоминаниями. Любое чувство будет всплывать с воспоминанием. Этой функцией управляет **гиппокамп**.
- Но самый «эмоциональный центр» нашего мозга расположен в **мозжечковой миндалине**. Ее еще называют «термометром чувств». Т.е. уровень возбуждения миндалины пропорционален силе эмоционального ответа. Она расположена непосредственно над центром восприятия запахов. Она очень чувствительна и непостоянна, ее очень легко вывести из равновесия. Кроме того, она чаще тревожится чем радуется, т.е. ведет себя гораздо активнее, когда видит опасность, чем когда чувствует возможную выгоду.
- Возбуждение от опасности нарастает очень быстро и держится дольше и бороться с ним сложнее. Это похоже на спиральный спуск: тревога порождает опасность, та, в свою очередь, усиливает это чувство и развивает лавинообразное движение, доходящее до паники.

- С положительными эмоциями наоборот - они тоньше, их легче потревожить и труднее возбудить. Их можно сравнить со спиральным подъемом, когда новые положительные эмоции вызвать сложнее от уже имеющихся.
- Если коротко, то вперед мы всегда движемся с осторожностью, но от опасности бежим со всех ног.
- У каждого из нас также имеется набор «горячих клавиш», способных вызвать возбуждение лимбической системы. Такие «клавиши» или «спусковые крючки» или «горячие точки» – все это отпечатки нашего прежнего опыта, хранящиеся в лимбической системе с пометкой «Опасность!»
- Когда мозг регистрирует похожие обстоятельства, такие шаблоны срабатывают автоматически, так как с ними ассоциируется сама ситуация.
- Когда мы испытываем перевозбуждение от реальной или воображаемой опасности, то лимбическая система снижает объем ресурсов, доступных префронтальной коре для ее работы (глюкоза, кислород) и тем самым затрудняет работу сознательных процессов.

Если очень коротко то

- Лимбическая система анализирует входящую информацию и делит ее на два основных чувства:
 1. **Радость** - вперед!
 2. **Опасность** - стоп, прочь, беги!
- Такие реакции система формирует на основе имеющихся схем, сформированных на основе прожитого опыта.
- Чувство опасности легко достигается лавинообразного.
- Чувство опасности ограничивает необходимый ресурс для нормального функционирования нашей префронтальной коры, что ухудшает работу нашего сознания и способность принимать наилучшие решения.

Блок 16 - Эмоции и Успех

"Воистину тот славен и велик,
Кто победил во гневе свой язык.
И тот, кто самого себя сильнее,
Воистину сильнейший из владык".
(Гамзат Цадаса)

И снова про лимбическую систему, а точнее про то насколько важно контролировать свои эмоции и как они тянут за собой все остальные процессы, влияя при этом не только на наше здоровье, но и рациональное мышление и успех в целом.

Поскольку эмоции играют очень важную роль в нашей жизни продолжаю более развернутый отчет про нашу лимбическую систему, которая за них и отвечает.



2-я часть

- Когда наша лимбическая система встревожена и перевозбуждена от реальных или мнимых событий, она ограничивает поступление необходимых ресурсов к префронтальной коре, что снижает нашу мыслительную продуктивность и мозг переходит на «автоматический» режим.
- Более того, такое состояние блокирует работу нашего внутреннего «режиссера» отвечающего за подбор лучшего решения. И несмотря на то, что в сложной ситуации найти оптимальное решение крайне важно, перевозбужденный мозг может выдать первое попавшееся решение, находящееся на поверхности сознания.

- Все это еще и усугубляется тем, что мысли о мыслях очень прожорливы и требовательны к ресурсам, которые и без того ограничены в этой ситуации.
- Кроме того, возбужденная лимбическая система заставит нас реагировать негативно на любую новую ситуацию. Она будет воспринимать ее как угрозу.
- Но и это еще не все...
"Возбужденная лимбическая система увеличивает шансы на возникновение связей там, где их и быть-то не может"
- *"Мозжечковая миндалина в возбужденном состоянии склонна формировать "случайные связи", неверно интерпретируя исходную информацию"*. Она включит правило «обобщения». Т.е. если наша память хранит объект как опасный, то все остальные, похожие объекты, будут ассоциироваться с опасностью. Подобное упрощение образа опасности увеличивает вероятность ошибок.
- Более того у мозга есть ограничение на обработку информации, известное как мигание внимания. "Это промежуток времени, который должен разделять два разных последовательных раздражителя, иначе второй не будет замечен. Интервал внимания чаще превышает пол секунды. Это значит, что нам потребуется минимум полсекунды, прежде чем сознание освободится и сможет подумать о чем-то еще.
- При длительном перевозбуждении у нас возрастает аллостатическая нагрузка. Простым языком это такая нагрузка, которая способна убивать существующие нейроны и останавливать рост новых в гиппокампе, очень важных для формирования воспоминаний.

Из этого следует очень важный вывод:

Умение регулировать свои эмоции жизненно необходимо и без него невозможен успех ни в работе, ни в жизни.

Блок 17 - Управление эмоциями

"Есть три ловушки, которые воруют радость: сожаление о прошлом, тревога за будущее и неблагодарность за настоящее".
(Ошо)

В этом блоке про то, как мы можем управлять эмоциями. Мы можем делать это когда мы знаем, как формируются эти процессы у нас в голове.

- Итак, есть две ситуации: до появления эмоций и уже в процессе
- До появления эмоций у мозга есть три варианта:
 - выбор ситуации
 - модификация ситуации
 - организация внимания
- Но если эмоции уже в игре, то у нас есть три новых варианта:
 - проявить свои эмоции (порыдать)
 - подавить экспрессию (покер фейс), т.е. не дать собеседнику заметить эмоцию или
 - изменить само восприятие
- Изменить восприятие мы можем, обозначив эмоцию определенным образом (**маркирование**) или дать ей **переоценку**. т.е. изменить интерпретацию события и отношение к нему.
- В итоге получается три варианта: **проявить, подавить и переоценить**. Если учесть, что **проявление** не всегда будет уместным, **подавление** не лучший способ из-за определенных побочных эффектов, то остается только **изменить восприятие**.
- Почему не стоит подавлять свои чувства?
 - Иногда это дает обратный эффект
 - При подавлении страдает наша память о происходящем, как если бы мы переключали свое внимание на что-то другое
 - На подавление эмоций уходит большое количество когнитивных ресурсов, и мы не сможем уделять должного внимание текущим событиям
 - И что еще интересно, что когда мы будем подавлять свои эмоции, то этим самым мы причиним неудобство окружающим (у них даже может подняться давление). Это было выяснено путем эксперимента.

Про изменение восприятия в следующем блоке. Об этом лучше подробнее, так как тема очень интересная и важная.

Блок 18 - Маркер

"Основная причина совершаемых человеком ошибок кроется в постоянной борьбе чувств с разумом"

(Блез Паскаль)

В этом блоке про технику управления эмоциями, которая называется **символьное маркирование**:

- Есть хорошая новость: сильному возбуждению лимбической системы мы можем противопоставить сильное возбуждение префронтальной коры и таким образом погасить свои эмоции, а точнее переключить режим.
- Многие люди ошибочно полагают, что если заводить разговор о своих чувствах и переживаниях, то это их лишь усилит. Особенно это наблюдается в деловом мире. Но это мнение ошибочно и такие *"неверные представления о человеческой природе формируют у нас вредные привычки"*
- Все очень просто: если мы не будем описывать свои чувства в ярких красках и подробно, а дадим им определение в нескольких словах, а еще лучше сделать это языком символов: использовать метафоры, метрики и упрощенное представление опыта, то мы, таким образом, активируем префронтальную кору, что автоматически снизит возбуждение лимбической системы.
- Опытным путем было определено, что люди с высокой степенью осознанности не только могут таким образом понизить активность мозжечковой миндалины, но даже ее «выключить». Кроме того, в процессе торможения эмоций у них задействуются и другие области мозга (правая вентролатеральная область префронтальной коры, медиальная, правая дослатеральная и левая вентролатеральная области)

В современном мире многие успешные руководители постоянно находятся в состоянии лимбического возбуждения, но при этом умеют сохранять спокойствие.

"Умение сохранять хладнокровие в трудных обстоятельствах - базовое требование к человеку, претендующему почти на любую работу".

Это умение можно развить. Нужно только научиться маркировать свое собственное эмоциональное состояние - вешать на него ярлычок.

"Время и практика могут превратить это умение в автоматическую реакцию. Мозг может научиться справляться с эмоциями, и эта способность будет проявляться автоматически, самопроизвольно."

С таким навыком можно даже обуздать стресс, превратив его в положительный фактор (эустресс), стимулирующий деятельность префронтальной коры.

Вот так просто: почувствовали, что какая-то эмоция начинает завладевать вами - дали ей определение в двух словах и все, она у вас под контролем. :)

Блок 19 - Определенность

"Предсказание будущего - не просто одна из вещей, которыми занимается мозг. Это главная функция новой коры (неокортекса) и основа разума"

(Джефф Хоккинс)

Поздравляю! Мы все оказывается предсказатели будущего! Но каждый его предсказывает по-своему. Так устроен наш мозг. Он постоянно собирает всю информацию из окружающего нас мира, хранит ее в виде воспоминаний и потом, по мере необходимости, вытягивает ее из памяти и сравнивает с тем, что было и что происходит в настоящий момент. Таким образом на основе уже заложенного опыта мы можем предсказать что произойдет в следующий момент.

Однажды читал такую теорию, что если собрать доскональную информацию про человека, то можно с очень большой точностью предсказать как он поступит в той или иной ситуации. Да, наверняка, каждый из вас сталкивался с такой ситуацией, когда уже наперед было ясно что вот-вот произойдет. Правда?

"Здесь лучше не ходить, скользко, можно упасть". "Это слишком горячо, могу обжечься"... ну и так далее. Это из мелких «предсказаний» и все они построены на опыте или знаниях, которые зафиксировал наш мозг.

А как строят прогнозы победителей на чемпионатах? Также. Поначалу собирают максимально подробную информацию за предыдущий период и потом делают прогноз. Вот так, по похожей схеме и работает наш мозг.

Итак, про предсказания и неуверенность:

Наш мозг очень любопытен и постоянно собирает всю информацию с окружающего мира. Ему это нужно для того, чтобы постоянно проводить анализ с новой создавшейся ситуаций и предсказывать будущее. Он постоянно хочет быть уверенным в том, что будущее безопасно.

Когда же нашему мозгу не хватает достаточно информации, и возникает неопределенность, то он может будущее воспринимать с тревогой. Так формируется неуверенность. Более того эта тревога может даже ассоциироваться с угрозой для жизни.

Неуверенность возникает тогда, когда мы не видим полной картины, нам не хватает фрагментов и мы начинаем чувствовать себя некомфортно.

Когда же информации достаточно, и мы чувствуем, что можем представить свое будущее достаточно точно, у нас появляется уверенность. Когда же это будущее еще и реализуется согласно нашим представлениям, когда жажда уверенности удовлетворяется, возникает ощущение удовольствия.

Такое удовлетворение мы испытываем, когда решаем sudoku или разгадываем кроссворды. Эти простые вещи обеспечивают нам легкий кайф, потому что делают мир чуть более понятным и безопасным.

По этой же причине мы хотим узнать более глобальное будущее. Это нам нужно чтобы почувствовать себя более уверенными.

Я, кстати, всегда, когда собираюсь в путешествие, стараюсь собрать более полную картину про свою поездку в голове. Как буду ехать, где буду ночевать и питаться, что стоит посетить, как добраться до... ну и так далее. И когда у меня вся мозаика в голове сложилась, я уже получаю удовольствие от полной картины.

Из опыта скажу, что если эта картина в голове хорошо представлена, то и путешествие проходит гладко, по четко спланированному сценарию. Небольшие отклонения, конечно, случаются, но в целом именно по плану.

Будущее по своей природе непредсказуемо, его на самом деле трудно просчитать и у него больше шансов стать лучшим если мы будем развивать свой опыт, выстраивать из своих воспоминаний только позитивное и представлять свое будущее в радостном свете!

Блок 20 - Свобода выбора

"Рискните думать самостоятельно, и вы получите гораздо больше счастья, мудрости, правды и красоты"
(Кристофер Хитченс)

Продолжаю изучать вместе с Дэвидом Роком как управлять эмоциями. Сегодня прочитал насколько важно каждому из нас иметь возможность выбора. Хотя самую мизерную и это уже заметно может поправить наше эмоциональное состояние, снизит наше возбуждение лимбической системы

Важность выбора заложена в нас генетически. Это очень заметно при общении с детьми, которые часто бунтуют из-за того, что у них нет альтернативы. Но это сопротивление можно побороть если предоставить ему какой-нибудь выбор. Даже минимальная возможность выбора может стать решающей потому, что для мозга важно само «ощущение» его возможности.

Исследования показали, что чаще подростковые бунты связаны именно с тем, когда подростки ограничены в свободе выбора.



Итак, про **Самостоятельность** и **Свободу выбора**:

Уверенность и самостоятельность очень похожи и плотно связаны между собой. Когда мы чувствуем, что мы не можем повлиять на ситуацию, что она ушла из-под контроля, то мы и не можем предсказать будущее. Теперь оно от нас не зависит и это ощущение порождает в нас неуверенность. Даже источники стресса, когда они выходят из-под нашего контроля могут нанести нам серьезный вред.

"Неконтролируемый стресс может быть деструктивным, в то время как тот же стресс, если он ощущается как неизбежный, наносит гораздо меньше вреда."

Чувство самостоятельности - серьезный двигатель удовольствия или угрозы

Ученые определили, что ощущение контроля над стрессовым фактором меняет действие стресса и его последствия. Т.е. если мы в виду каких-то причин сами решили подвергнуть себя стрессу, то он окажет на нас менее разрушительное действие, чем тот же стресс, испытываемый без возможности выбора или контроля

Очень много стрессовых ситуаций мы испытываем на работе, потому что очень трудно сохранить баланс между личной жизнью и этой самой работой. Особенно когда люди работают наемниками, потому что они не контролируют ситуацию. Именно эта причина часто побуждает людей открыть собственно дело. Работы может стать больше и дохода меньше, но само чувство контроля перекрывает эти недостатки.

"Ощущение контроля является одним из главных определяющих факторов в поведении человека".

Префронтальная кора определяет владеем мы ситуацией или нет. Даже если мы воображаем, что это так, наши когнитивные функции сохраняются. Когда же мы теряем контроль, то наши префронтальные функции снижаются.

Свобода выбора – это один из способов ощущения самостоятельности и автономии. Когда мы чувствуем, что он у нас есть, то, что прежде вызывало стресс, становится терпимым.



"Отыскав способ сделать хоть какой-нибудь выбор, даже небольшой, мы можем повлиять на работу своего мозга и переключить его реакцию с негативной на позитивную"

Когда мы сами принимаем решение определять свое душевное состояние, а не быть жертвой обстоятельств, то перед нами открывается больше информации и возможностей выбора и мы начинаем воспринимать окружающий мир во всем его богатстве.

Таким образом мы берем ответственность на себя. Ответственность означает способность ответить.

"Позитивный отклик, вызванный активным выбором, повышает способность человека реагировать на внешнюю информацию и адаптироваться к ситуации"

Вот так все просто: взяли ответственность на себя и можем активно реагировать на ситуацию и предоставлять себе возможность выбора. И все под контролем. :)

Блок 21 - Переоценка

"Если наш эмоциональный ответ, по существу, основывается на интерпретациях, или оценках окружающего мира и мы можем по собственной воле изменять эти оценки, то надо обязательно попробовать. Не использовать такую возможность в каком-то смысле безответственно"

(Кевин Окснер)

Умеете ли вы управлять своими эмоциями?

Да?

Насколько хорошо?

Бывает иногда ситуация, когда человек мелет какую-то чепуху и его так и хочется окатить с ведра холодной водой. Ну, да, чтобы переключился. Чтобы сработал его внутренний режиссер и он со своих мыслей переключился на окружающий мир. А точнее включился. Но вы этого не делаете правда? Сдерживаетесь. :) Подавление своих эмоций – это один из способов управления ими, но он не самый продуктивный.

Продолжаю читать книгу Дэвида Рока и немного застрял на разборе как управлять эмоциями. Тема очень интересная, да и к тому же очень важная.

И что в итоге получается? Что у нас есть три варианта управления эмоциями до их проявления: Зная себя мы можем выбрать

1. другую ситуацию
2. модифицировать существующую или
3. организовать свое внимание, а точнее перевести его на что-то другое

Далее, когда уже эмоции вступили в игру, у нас есть тоже три варианта:

1. проявить (здесь все понятно),
2. подавить (не лучший вариант, я его подробно расписал в своих предыдущих блоках) и самый оптимальный это
3. изменить восприятие.

Для изменения восприятия можно использовать технику **маркирования** или **переоценки**.

Техника маркирования, если коротко, это описание своих эмоций в двух словах, т.е. их фиксация, маркирование, что включает, а точнее возбуждает нашу префронтальную кору и она гасит возбуждение лимбической системы (наших эмоций)

Но самый продуктивный способ управления своими эмоциями это все-таки **переоценка**.

Сегодня про один из самых мощных стратегий управления эмоциями - **переоценка (переосмысление, пересмотр ситуации)**

"Единственное, что человек может сделать всегда, - самостоятельно определить свое отношение к ситуации, и это в конечном итоге и есть суть переоценки"

Мы всегда сами формируем представление об окружающем мире. Делаем это на основе нашего предыдущего опыта. Т.е. любая оценка ситуации происходит в нашей голове и как следствие там же формируются эмоциональные реакции. Соответственно, если мы поменяем свое отношение к ситуации, изменим оценку, то и поменяется наша эмоциональная реакция.

Но! Мы можем изменить оценку как в лучшую, так и в худшую сторону. Знаете, как говорят: *"не накручивай себя, все будет хорошо"*. Все дело в том, что ощущение опасности равносильно настоящей опасности и сдвиг оценки в худшую сторону может плохо отразиться на ситуации.

Но, в случае позитивной переоценки, мы активируем правую и левую вентролатеральную области префронтальной коры и снижаем активность лимбической системы, т.е. берем эмоции под свой осознанный контроль. И, таким образом, не подавляем эмоции, а просто меняем отношение к ситуации, которое их и порождает.

Выделяют 4-е основных способа переоценки:

- 1 - Смена интерпретации события
- 2 - Нормализация
- 3 - Реорганизация информации
- 4 - Смена воззрений

Интересно, правда? Да, и мне тоже. Про эти 4-е способа подробно в следующем блоке. Их лучше рассмотреть подробно тем более, что сам автор пишет, что это центральная идея его книги.

Да, и есть еще 5-й способ! Но об этом несколько позже.

И еще добавлю, что любая переоценка – это очень большая работа и жрет наш ресурс очень сильно, так как нам для того, чтобы сформировать новое представление о ситуации нужно провести вначале огромную работу.

Вначале подавить текущие мысли и образы, потом сформировать несколько альтернативных вариантов, все это удерживать в сознании достаточно долго и затем сделать выбор, как нам покажется самый разумный из имеющихся интерпретаций и уже сосредоточиться на нем.

Блок 22 - 5-ть способов переоценки

"Все знания, которые мозг может получить, он получает изнутри себя"

(Уолтер Фримен)

В этом блоке про обещанные четыре наиболее эффективных способа управления эмоциями. Точнее их пять...

В прошлом блоке только упомянул про них, здесь расскажу подробнее, что же я понял, читая книгу "Мозг. Инструкция по применению".

Итак, это

- 1 - Смена интерпретации события
- 2 - Нормализация
- 3 - Реорганизация информации
- 4 - Смена воззрений
- 5 - ...
- 6 - ...

Переоценка

1 - Смена интерпретации события.

Автор в книге приводит очень хороший пример, как можно поменять свое отношение к событию.

Смотрели фильм «Прогулка»? Про канатоходца Филиппа Петти, который прошел по канату, натянутому между двумя башнями близнецами?

Интересный фильм. Так вот оказывается, что этот канатоходец, чтобы сбить страх этой высоты, арендовал вертолет и летал над башнями на нем с открытой дверью. Таким образом он привык к высоте, которая была выше этих небоскребов, и их высота уже не так беспокоила его.

Помню, как однажды мы взяли свой первый крупный заказ. Это было похоже больше на авантюру, чем на разумное решение. Переживали всю дорогу, все на нервах... Но потом, когда сдали его, то поняли, что, во-первых, можем больше, чем нам казалось, а, во-вторых, мелкие заказы, которые делали до этого уже казались нам детским лепетом. Да и теперь мы были уверены, что можем выполнять подобные крупные заказы.

2 - Нормализация.

Каждый из нас может попасть в ситуацию, которая для нас является новой или необычной. Новый большой супермаркет, аэропорт в чужой стране (да

еще и с иероглифами :)), новая работа, где мы можем испытать неуверенность в том, что мы что-то сделаем не так. Т.е. можем усомниться в своих способностях, боимся показаться даже глупыми.

И понеслась: мозг начинает лихорадочно подбирать варианты, мы немного встревожены, возбуждены, боимся пропустить что-то важное, начинаем нервничать...

Но тут ключевая фраза "каждый может оказаться в такой ситуации" и это означает, что это нормально. Это естественная реакция обычного человека на что-то незнакомое, новое. Так реагирует наш мозг. И когда мы понимаем, что вокруг такие же люди, как и мы, то мы имеем рациональное объяснение своих чувств и чувствуем себя более уверенно. Тогда у нас появляется ощущение контроля над ситуацией.

3 - Реорганизация информации

Здесь немного сложнее. У каждого из нас есть в голове уже какой-то определенный устоявшийся порядок со схемами и связями. Это как крупная организация со своей иерархией. Что-то для нас более приоритетно, а что менее. Но когда необходимо поменять свое отношение к ситуации, а, следовательно, сменить эти приоритеты и схемы, то это будет похоже на перестановку мебели в квартире или как переезд в другой офис. Это не означает, что нам нужно что-то разрушить. Это означает, что нам нужно организовать, перестроить свои схемы иначе.

В такой ситуации происходит целая реорганизация в нашем мозге в новые иерархические структуры, налаживание новых связей между ними и громадным количеством существующих нейронов и структур. Поскольку происходит масштабная переоценка, то и энерго затраты будут огромными.

"Реорганизация ценностной шкалы меняет в мозге иерархическую структуру хранения информации, а значит - и режим взаимодействия мозга с окружающим миром."

4 - Смена воззрений

Самая сложная техника, но она может стать в определенных ситуациях самой эффективной. Мы чаще циклимся на своих привычных точках зрения. И чтобы не попасть в избитую колею определенного образа мыслей, нужно взглянуть на мир глазами другого человека. Таким образом мы сможем поменять контекст, в котором рассматриваем ситуацию. Мы окажемся в другой позиции и сможем рассмотреть ситуацию с новой точки зрения.

Способность отслеживать свои ментальные процессы, уметь использовать переоценку для снижения накала страстей и биологического представления эмоций – это очень важные умения, необходимые для достижения успеха.

Это не всегда просто. Этому нужно практиковаться. Иногда даже может потребоваться и сторонняя помощь, чтобы лучше освоить технику. Многие инструменты и методики, применяемые в консалтинге и коучинге связаны с попыткой изменить интерпретацию событий с точки зрения клиента.

5 - Юмор

Юмор самый легкий способ переключения, и он позволяет очень быстро сменить негативную реакцию на позитивную. Иногда даже полезно посмеяться над серьезной или сложной ситуацией. Тем более если она вас рассмешила.

Мы не можем параллельно делать два одинаковых дела, мы всегда насторожимся, когда увидим что-то новое, нам свойственно делать ошибки, и мы не виноваты в этом. Так просто устроен наш мозг. Именно в его устройстве и кроется причина многих наших недостатков.

И когда мы это понимаем, то важно еще и вспомнить об этом, когда мы раздражены, обеспокоены или злимся на себя за свои ошибки и недостатки. Нужно просто сказать себе: **"Ясно, все дело в мозге"** – это будет еще одним самым простым актом переоценки.

Позитивные люди всегда более успешны

"Гений - это способность обновлять свои эмоции в ежедневном опыте".

(Поль Сезанн)

Блок 23 - Ожидания и реальность

"Есть два способа стать счастливым:
улучшить реальность или снизить
ожидания"

(Джоди Пикольт)

Однажды читал удивительную историю про то, как один тренер готовил своего спортсмена к олимпийским играм. Имена не помню, в деталях тоже, но очень запомнилась сама суть. Сам тренер был инвалидом, а тренировал лыжника. Многие удивлялись как может инвалид подготовить спортсмена к Олимпийским играм. Но лыжник сам выбрал этого тренера потому, что у него была больше проблема не физического характера, а психологического. Он постоянно брал вторые и третьи места, но ни разу первого.

И тренер ему однажды сказал (не дословно): "Ты когда добиваешься хорошего результата, то уже представляешь себя на пьедестале и начинаешь делать ошибки. Твоя задача делать каждый последующий раз с полной отдачей так, будто ты делаешь это в первый раз и не мечтай в этот момент о победе, а сосредоточься на том, что ты делаешь. Будто, это твой первый раз, и он единственный шанс". Спортсмен выиграл Олимпиаду.

Я прочитал эту историю и вспомнил свой давний разговор с тренером, когда я занимался еще легкой атлетикой. Только он сказал мне тогда иначе: «У тебя, когда все начинает получаться, когда ты на пороге своего нового рекорда, тебя ожидает выход на следующую ступень, ты либо тренировку пропустишь, либо заболеешь, либо ногу подвернешь. Ты что не хочешь стать лучшим?»

Ожидания

Вначале несколько ситуаций

1 - Разочарование

Было ли у вас такое, когда вы полностью в предвкушении чего-то грандиозного, большой победы или приза? Вот она победа, уже близка, наши мысли полностью поглощены ею, и мы перестаем замечать, что происходит вокруг. Мы поставили все на этот номер, а выпало жжж..., точнее зеро...

Да, так бывает. В нашей жизни как за игральным столом. И не всегда ожидания сходятся с реальностью. Просто наше состояние вызвано в такие моменты не реальным положительным подкреплением, а лишь его ожиданием.

"Ожидание - необычная конструкция, это не настоящее вознаграждение, всего лишь ощущение или предвкушение его возможности".

2 - Постановка цели

Когда мы ставим перед собой цель, то мы принимаем решение, что все, что будет касаться нашей цели имеет ценность. Думая над целью и работая над ее достижением, мы, тем самым, усиливаем ожидание вознаграждения. Движение к цели способно активировать в мозге общую позитивную реакцию. И теперь наш мозг будет автоматически реагировать на все, что относится к нашей цели оценивая это позитивно.

Позитивные ожидания – это ощущение того, что нас ждет некое "ценное" событие или объект. А ценность эта определяется тем, поможет нам это событие выжить или нет (добиться успеха).

3 - Восприятие

Большинство людей склонны видеть то, что ожидают увидеть или услышать то, что ожидают услышать и не замечают при этом неожиданных вещей. Это из-за того, что наши ожидания влияют на восприятие.

Было ли у вас такое, когда вы рассказываете человеку одно, а потом оказывается, что он услышал совершенно все по-своему и оно совершенно не то, что вы говорили? Просто ему хотелось так услышать.

Это происходит потому, что человек старается интерпретировать события так, чтобы они совпали с его ожиданиями. В таких ситуациях мозг создает связи там, где их нет потому, что стремится избежать угроз.

Несбывшиеся ожидания нередко порождают ощущение угрозы и соответствующую реакцию. Так мы можем пропустить что-то важное только лишь из-за того, что оно нам показалось неприемлемым в тот момент, не вошло в нашу схему или представление.

Очень интересный эпизод как раз под этот случай можно увидеть в фильме «Человек с земли». В конце фильма. Пересказывать не буду, рекомендую посмотреть.

4 - Эффект Плацебо

На позитивных ожиданиях построен и принцип Плацебо. Особенно, когда мы свято верим в то, что *"это нам точно поможет"*. Ожидания людей очень сильно влияют на их восприятие.

"Правильная доза позитивных ожиданий действует не менее мощно, чем сильнейшее обезболивающее".

"Если мы ждем что-то плохое или хорошее, то наши ожидания влияют на активность участков мозга точно также, как повлиял бы на них реальный опыт"

5 - Удача

Приходилось ли вам выбирать между двух очередей, думая какая пойдет быстрее? И если стали в ту, что ожидали, что она пойдет быстрее, а она застопорилась, то разочарование. Ожидания не оправданы.

А представьте себе ситуацию, когда две кассы, две очереди и пока вы решаете открывается третья и вы там первый. Бинго! Неожданная удача. Это как премия, да? Или как крупный супер-заказ в конце года. Реакция мозга почти такая же.

Описанные ситуации очень сильно влияют на наше восприятие, соответственно и изменяют активность участков головного мозга, что заметно воздействует на его нейрохимию. Точнее на уровень дофамина.

"Дофаминовые клетки располагаются в глубине мозга, в среднем мозге, и связываются оттуда с нейронами прилежащего ядра, или центра удовольствия; срабатывают они в предвкушении первичных благ"

Дофамин - нейромедиатор желания и его уровень повышается, когда нам чего-то хочется, даже если желание простое. *"Дофамин играет главную роль в позитивной реакции, позволяет быть открытым, любопытным и заинтересованным"*.

Когда мы получаем вознаграждение как в пятом случае, то его уровень резко возрастает и мы испытываем удовольствие, а если результат не сходится с нашими ожиданиями (1-й случай), мы испытываем разочарование, его уровень резко падает и такое ощущение сравнимо с болью.

Дофамин очень нужен для концентрации, он позволяет удерживать мысли в префронтальной коре. А позитивные ожидания повышают его уровень и это позволяет нам лучше сосредоточиться. Это позволяет нам воспринимать больше информации, находить больше решений и лучшие выходы из сложных ситуаций.

"Связь между ожиданиями, дофамином и восприятием, объясняет почему мыслительные задачи лучше всего решать в счастливом состоянии".

Нашел подборку [про ожидание и реальность](#) и одну статью как [реальность расходится с ожиданиями](#). Рекомендую посмотреть на досуге.

"Чтобы жить счастливо, нужно почаще сталкиваться с новизной, создавать возможности для неожиданных радостных событий - и верить, что все на свете происходит к лучшему".

В общем, почаще выходить из зоны комфорта :)

Блок 24 - Ожидания - вторая часть

"И с другом, и с врагом ты должен быть хорош!
Кто по натуре добр, в том злобы не найдешь.
Обидишь друга - наживешь врага ты,
Врага обнимешь - друга обретешь".

(Омар Хайям)

Прочитал небольшую главу про «Ожидание» и добрался до новой темы *«Как врагов превратить в друзей»*. Интересно? И мне тоже. Но об этом в следующем блоке. А в этом добавлю еще несколько цитат про ожидание

Неисполненные ожидания – это опыт, которого лучшего избегать, поскольку именно они порождают самую острую реакцию на угрозу

Сознательное изменение ожиданий может удивительно сильно повлиять на ситуацию.

Спокойное отношение к возможным бонусам обычно оправдывается.

Следует позаботиться о том, чтобы ваши ожидания не были слишком высокими.

Если сознательно сосредоточиться на том, что на жизнь постоянно становится чуточку лучше, даже когда факты говорят о другом, такое отношение поможет нам поддерживать хороший уровень дофамина.

Если вы способны остановиться и проанализировать собственное душевное состояние, значит, вам удастся сознательно выбрать тот или иной способ мышления.

Одна из лучших методик поиска - просто сосредоточить внимание на текущем опыте, в том числе и на том, как ожидания меняют состояние вашего мышления

Рассказ вслух о сложных вещах нередко помогает более четко разобраться в собственных мыслях.

"Чтобы жить счастливо, нужно почаще сталкиваться с новизной, создавать возможности для неожиданных радостных событий - и верить, что все на свете происходит к лучшему". (Дэвид Рок)

Блок 25 - Социальная сеть

"Четыре из пяти процессов, протекающих в сознании человека в фоновом режиме, когда мозг отдыхает, связаны с мыслями о других людях и о себе самом."

(Мэтью Либерман)

Только вот разобрался как все происходит в нашей голове с эмоциями. Уже думал, что прошел кульминацию книги "Мозг. Инструкция по применению" и дальше будет легче, но, не тут-то было. Оказывается, автор таким образом подготовил к более глобальным вещам.

Речь идет не про привычные нам социальные сети, а про самую близкую для каждого из нас, которая заложена в нашем мозге с момента нашего рождения. Это нейронная сеть и она похожа на те, что управляют внутренними процессами (зрение, слух, движение), но настроена на наше восприятие и взаимодействие с другими людьми. А также, при этом, понимание самого себя во время этого взаимодействия и управление собой.

Далее речь пойдет про то, как наш мозг обрабатывает взаимодействие с людьми. В этом блоке первая порция.

Наверняка у каждого из нас уже есть определенные выстроенные нейронные связи в голове, на основе прожитого опыта, которые рассортировали по ячейкам людей: плохой-хороший, враг-друг, свой-чужой.

Причем у нас там полное на них досье. Мы можем описать их, знаем кому можно доверять, кому нет, знаем даже как каждый из них может повести себя в определенной ситуации. Во всяком случае предполагаем. Не всегда, конечно, наша логическая цепочка, выстроенная в голове, сходится с действительностью, но она существует.

Это наша, так называемая, социальная сеть и мы там тоже присутствуем и просчитываем свою реакцию на различные действия со стороны окружения.

Сама структура социальной сети заложена в нас с самого рождения. И еще будучи совсем маленькими (6 месяцев) люди уже начинают выделять изображение лица среди всех прочих картинок. Не зря разработчики искусственного интеллекта уделяют распознаванию лиц такое огромное значение.

В современном мире распознавание по лицу уже не новость. Ваш новый iPhone включится, распознав ваше лицо. Существует уже программное обеспечение, которое через камеры наблюдения определит вас и покажет, где и когда вы находились в определенный промежуток времени.

В скором будущем в некоторых странах, например, Австралии планируют установить в пунктах пограничного контроля камеры, которые будут, с помощью искусственного интеллекта, идентифицировать прибывших, считывая и распознавая их лица.

Помните фильм «**Особое мнение**»? Только в этом фильме распознавание проходило по радужке глаза, а в данной ситуации по лицу. Будущее уже присутствует в нашей жизни.

Сегодня получая электронную визу, достаточно предъявить ее QR код на пограничном контроле, а скоро и этого делать не нужно будет. Если дали подтверждение о получении визы, прилетел, получил багаж и пошел себе... по Австралии или другой стране гулять :)

Лицо очень часто используется в рекламе. Дело в том, что две вещи на которые человек обращает мгновенное внимание – это лицо (глаза) и деньги. Но если в рекламе делать лицо слишком большим, то запомнится только лицо и суть рекламы не будет донесена.

В Китае уже даже тестируют оплату с помощью улыбки. Не верите?
[Посмотрите это видео.](#)

Таким образом даже искусственный интеллект разрабатывается по образу и подобию нашего мозга. Человеку на самом деле изобретать ничего не нужно, все это уже существует в природе. Нужно просто разобраться как это работает.

Возможно, когда мы хорошо в этом разберемся, мы сможем понять, как сберечь этот удивительный мир и как жить с ним в гармонии.

"Социальные нужды входят в категорию первичных потребностей и угроз и имеют не меньшее значение для выживания, чем пища или вода".

Все знают о Пирамиде Маслоу, точнее «пирамиде потребностей». Ее иерархия выглядит коротко так: физические потребности - социальные потребности - самореализация.

Пирамида пирамидой, но наш мозг использует те же нейронные сети и активируют одну и ту же реакцию на угрозу и боль как при голоде, так и при общественном ostracismе (изгнание).

Мы погибнем если не будем питаться, и мы погибнем если окажемся изолированными от других людей на долгое время. Про изоляцию и чем это грозит очень хорошо описано у Эрика Берна в его теории «поглаживания». В ней имеется ввиду не только буквальные поглаживания, но и коммуникация с окружающим миром.

Человек всегда испытывает потребность доверять другим, ощутить связь или даже родство с ними, принадлежать к какой-то группе или даже считать себя частью сплоченной команды. Такова первичная потребность мозга, а отсутствие подобного чувства рождает первичную угрозу.

"Показывать можно только зрячим.

Петь песню — только тем, кто слышит.

Дари себя тому, кто будет благодарен,

Кто понимает, любит вас и ценит".

(Омар Хайям)

Продолжение в следующем блоке. Это все очень интересно. Где наш «враг» и где наш «Друг» и как это все выстраивается в голове.

Блок 26 - Зеркала

"Подобно тому, как сияет зеркало,
протертое от пыли, так и те, кто познали
себя, сияют умом и телом".

(Веды)

До сих пор очень ярко помню один простой эпизод, который произошел со мной более десяти лет назад. Даже иногда не понимаешь, почему такие простые, казалось бы, бытовые эпизоды остаются в нашей памяти словно вспышки, надолго.

Обычный простой день. Я приехал на авторынок за какой-то деталью для машины. Припарковал машину, иду на рынок и мне на встречу попадается мужик, который уже вышел с рынка, в руке держит батончик Сникерс, уверенно его распаковывает, как-то даже показательно, и надкусывает.

"Ну, все!", - подумал я - "Первым делом, что я сделаю, зайдя на рынок, это куплю такой же батончик и съем его".

Теперь то я уже знаю, что произошло в тот самый момент. Сработали мои зеркальные нейроны. Они у нас распределены по всему объему головного мозга и срабатывают тогда, когда человек видит, как другие люди совершают то, что называется «намеренным действием».

Думаю, что ведущие маркетологи знают об этом очень хорошо и очень часто пользуются этими знаниями при запуске очередной рекламы.

Что вы будете испытывать, когда в жару увидите на постере или на экране телевизора рекламу Кока-Колы, где молодые ребята открывают охлажденную банку и начинают пить этот напиток? Да, да, именно этого они и добивались. Вам захочется тоже пить, а точнее купить именно этот напиток и чуть ли в той же банке. Так устроен наш мозг. Кроме того, зеркальные нейроны сработают и тогда, когда мы действительно выпьем этот самый напиток. По той же причине запрещают в новых фильмах снимать прикуривание сигареты.



Итак, про наши зеркальные нейроны

Зеркальные нейроны обладают необычной особенностью - они активируются только в том случае, когда мы видим выполнение действия, за которым стоит конкретное намерение. Если действие случайно, то активации не произойдет.

Все люди устроены одинаково и получается, что если мы видим чье-то конкретное действие или намерение сделать это действие, то мы уже можем предположить, что за этим последует. Было у вас такое? Получается, что мы можем разбираться в мыслях других людей при помощи общих нейронных сетей.

Иногда, с улыбкой можно понаблюдать за людьми, по поведению которых угадывается какие они выполняют действия или планируют выполнить, но они при этом думают, что это останется незамеченным. Впрочем, за мной точно также наблюдает кто-то другой в этот же момент :) Никуда мы не денемся с нашими зеркальными нейронами.

Кроме того, когда мы видим выражение лица другого человека мы уже активируем те же сети в своем двигательном центре и передаем информацию на островок, связанный с нашими эмоциями. Не зря говорят: *"Разговариваете с людьми, улыбайтесь"*. У них нет шансов - они тоже начнут улыбаться вам в ответ. Их моторика сработает раньше, чем они поймут это. И все это из-за тех же самых зеркальных нейронов :)

У Эрика Берна есть такое понятие «Пластичное лицо». На нашем лице порядка 57 мышц, это приблизительно 1/12 часть всех мышц тела и, конечно же, любое малейшее изменение в нашем внутреннем состоянии будет отражаться на нашем лице. Ну а собеседник волей-неволей будет его копировать. Вот

почему, когда супруги прожили долгое время вместе, то они уже становятся похожими друг на друга. Назеркалились :))

"Чем чаще мы видимся, тем лучше можем согласовать свои эмоциональные состояния. Настоящее общение содержит в себе больше, чем видео, видео – больше, чем телефон, потому что все мы реагируем на язык тела и особенно - на выражение лица собеседника" (Марко Якобони)

Это говорит о том, что когда мы не получаем социальных сигналов, на которые можно было бы обратить внимание, то нам сложно войти в резонанс с эмоциональным состоянием собеседника. Вот почему ничто не заменит живое общение.

Но в то же время, когда социальных сигналов слишком много, то эмоциональная информация распространяется как инфекция и очень сильная эмоция в команде может выйти из-под контроля, заставить всех присутствующих войти в резонанс и почувствовать то же самое - причем никто даже не поймет, что происходит.

"Ели вы хотите эффективно сотрудничать с другими людьми, вам нужно непременно понять, в каком состоянии они находятся" (Кристиан Кисерс)

Зеркальные нейроны – это средство, при помощи которого мозг определяет, что другие чувствуют и что они намерены делать



"Мир — это зеркало, и оно возвращает
каждому его собственное изображение".
(Уильям Теккерей)

"Похоже, что мозг человека разбирается в мыслях других людей при помощи общих нейронных сетей. Когда вы видите, как другой человек что-то делает, в вашем мозге активируются те же нейронные сети в двигательном центре, что и у него. Кто-то берет со стола стакан. Ваш мозг делает то же самое. Именно такая способность помогает вам получить интуитивное представление о целях других людей" (Кристиан Кисерс).

"Когда мы видим выражение лица другого человека, мы активируем те же сети в своем двигательном центре; кроме того, мы передаем информацию в островок, связанный с нашими эмоциями. Видя выражение вашего лица, я улавливаю движения лицевых мышц, что вызывает аналогичную моторную реакцию на моем лице; в итоге улыбка вызывает ответную улыбку. Кроме того, моторная реакция отправляется и в ваши эмоциональные центры, так что вы в какой-то мере разделяете эмоции собеседника."

Блок 27 - Свой - Чужой

"Враг занимает больше места в наших мыслях, чем друг - в нашем сердце".
(Альфред Бужар)

Все мы наблюдали как в школе, потом в институте, на работе - там, где есть большие коллективы, люди объединяются в небольшие группки по интересам. Вот так, как мы видим это в обществе, так же и в нашей голове все и происходит. Так наш мозг сортирует, где «свой», где «чужой». Это нам еще от наших далеких предков досталось, когда людям приходилось объединяться в небольшие племена. Так было безопаснее, так было легче выжить.

Вот мы с тех пор и воспринимаем людей как «наш», «не наш», «несет угрозу» или «можно доверять». Причем делаем мы это на подсознательном уровне. Так у нас появляются «друзья» и «враги».



Хочешь победить врага - обними его!

Далее речь пойдет о том, как наш мозг сортирует людей на врагов и друзей и что за этим следует.

Кого мы причислим с ходу в группу "друзей"?

Тех, кто похожи на нас же самих. Они нам понятны, близки по духу и у нас с ними есть общие интересы.

А в группу так называемых "врагов"?

Тех людей, которые пока незнакомы или непонятны своим поведением или взглядами. Получается две совершенно разные ячейки, а точнее нейронные сети.

В этом случае, когда мы даем человеку определение «друг», то используются те отделы мозга, которые отвечают за размышление о себе и собственном опыте. При определении же «враг» активируются совершенно другие отделы мозга.

Когда, общаясь с людьми, связывая свои мысли и эмоции мы испытываем приятное чувство, то у нас вырабатывается гормон удовольствия - окситоцин. Это нейрехимия безопасных связей, подобных тому, которые испытывает ребенок при физическом контакте с матерью. Похожее чувство испытывают два человека, когда танцуют, музицируют или разговаривают. В таких случаях у нас повышается уровень доверия.

Для повышения уровня доверия, при проведении семинаров, часто тренеры и коучи используют специальные расслабляющие программы или упражнения. Это нужно для налаживания контакта с клиентом или аудиторией.

Ничего не напоминает?

Исследования в области позитивной психологии показывают, что единственная вещь, которая делает нас счастливыми в долгосрочной перспективе – это качество и количество социальных связей.

Не деньги, не здоровье, не брак, не дети, а позитивная связь с другими людьми и чувство общности. Именно она и является базовой потребностью человека наряду с едой и питьем.

Одиночество чаще воспринимается как угроза, а *повышенная социальная поддержка снижает эту реакцию и, тем самым, как бы формирует буфер против потенциально стрессовых ситуаций.*

Кроме того, *"Человек, опирающийся на надежную социальную поддержку, ощущает в окружающем мире меньше угрозы; у него остается больше ресурсов для раздумий, планирования и управления эмоциями"*

Это означает, что, когда мы находимся в кругу друзей, мы более расслаблены, у нас расширяется мышление, нам легче взглянуть на ситуации с разных точек зрения, мы чаще делимся своими мыслями вслух. А это еще лучше развивает наш мозг, т.к. при высказывании мыслей вслух активируется больше областей мозга, а также языковые и моторные центры.

А что с врагами?

Которые, кстати, могут быть воображаемыми только из-за того, что мы пока их не знаем.

- Нет доверия - понижен уровень окситоцина.
- Наши мысли застопорены на человеке вместо того, чтобы думать о делах. Это снижает нашу мыслительную способность
- Поскольку наш мозг вовлечен в два процесса одновременно: мысли о «враге» и о работе, то наш ресурс быстро истощается.
- Из-за этого мы чаще допускаем ошибки, что порождает в мозге еще более сильную реакцию на угрозу.
- Мы игнорируем эмоции врага, отбрасываем его идеи, в том числе и верные, не можем взглянуть на ситуацию с его точки зрения, тем самым тормозим процесс и допускаем ошибки.
- В таких ситуациях наш мозг формирует случайные связи, в которые больше вовлечены эмоции чем здравые рассуждения, и мы можем неправильно прочитать намерения человека.

Но все можно поправить.

Что можно сделать, чтобы перейти от «вражды» к «дружбе»?

Простые способы

- Простое рукопожатие при встрече и обсуждение общих тем (погода, дороги) - уже есть контакт и ощущение близости
- Организация неформальных встреч для команды, чтобы была возможность поделиться друг с другом личными историями.

Из личного опыта

Про организацию неформальных встреч – это реально работает. Знаю из личного опыта. Была у нас практика ежегодно проводить День фирмы. И мы организовывали выезды на природу на один день, однажды даже уехали с палатками на два дня. Причем даже при подготовке подключали разных сотрудников, назначали ответственных за определенные задачи. И уже после первого раза мы увидели, как заметно улучшились отношения в коллективе, а следом выросла и производительность.

Блок 28 - Справедливость

"Если мы каждый день будем делиться хотя бы маленькой частицей тепла с теми, кого встречаем на своём пути, даже зима станет намного теплей. Для всех".

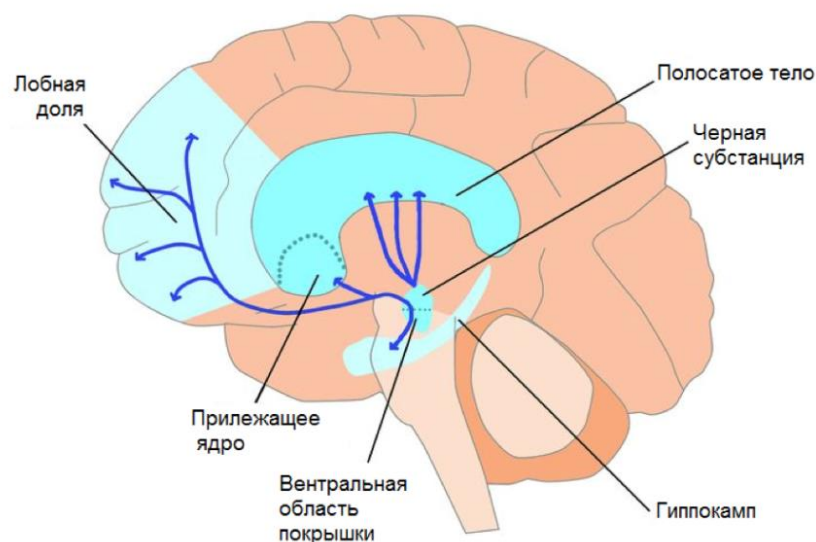
Наверняка каждый из нас сталкивался, когда с нами обошлись несправедливо. По нашему мнению. И такая обида может тянуться годами. Есть такое? Это происходит из-за того, что справедливость - первичная потребность для мозга и само ее чувство способно породить сильную позитивную реакцию.

Несправедливость же наоборот - реакцию угрозы. Более того, эмоции, вызванные несправедливостью, могут достигнуть невероятного накала в самой простой бытовой ситуации, не говоря уже о серьезных вещах.

Все дело в принципе. Все мы жаждем справедливости, а некоторые готовы ради нее пойти даже на очень большие жертвы.

Соппротивление несправедливым решениям глубоко заложены в каждом из нас. Нам всегда хочется, чтобы с нами поступили честно, правильно, мы склонны к равенству.

Очень просто это увидеть на примере с деньгами (и не только). Если, будучи в паре, нам партнер выдаст 5 из 10 монет, то это нам покажется более справедливым чем 5 из 20. Сами знаете, что происходит с людьми, когда до дележки доходит. Просто в первом случае мы чувствуем равенство, во втором нет.



В нашем мозге есть область, которая называется полосатое тело, и она отзывается на первичное вознаграждение. Полосатое тело получает сильный дофамино-энергетический вброс от среднего мозга и участвует в процессах, связанных с положительным подкреплением и соответствующим обучением.

- С нами обошлись **справедливо** - эта схема **активируется**.
- Обошлись несправедливо - активируется передняя часть островка
- Передняя часть островка связана с чувством отвращения (невкусная еда), т.е. вкусовое отвращение = социальное отвращение и обрабатывается в одном отделе мозга
- Социальное вознаграждение = удовольствие от еды - обрабатывается в вентральном стриатуме
- Мы ценим жизненные потребности (пища) выше, чем социальные нужды (справедливость)
- Справедливость не воспринимается на интуитивном уровне настолько важно, как пища или секс.



Реакция на справедливость досталась нам от предков. Она скорее всего появилась как побочный продукт взаимовыгодной торговли. Запасы тогда хранить было сложно и люди обменивались ими, а также услугами. Таким образом, запасы хранились в сознании людей как ответное угощение или услуга, что сформировало нейронные контуры видеть справедливость - равноценный обмен.

Часто сильное чувство несправедливости возникает на эмоциональном уровне- возбуждение лимбической системы - мы начинаем обобщать - формируются случайные нейронные связи и нам кажется, что с нами поступили несправедливо. Чаще все ссоры происходят из-за неверно понятой «несправедливости» – это искра, которая может разжечь целый конфликт.

Если коротко, то:

Что-то неправильно поняли ⇒ «включили» принципы ⇒ обобщили ⇒ приплели (связали) что-то, что к делу не относится ⇒ накрутили себя ⇒ обиделись ⇒ поругались ⇒ собеседник помещен в категорию врагов ⇒ ситуация помечена «несправедливо» и осталась обида на долгое время, пока не выяснится что-то обратное. У нас в голове конечно же.

Чтобы такого не произошло, нужно обуздать реакцию на справедливость маркированием или переоценкой (взгляд с точки зрения другого человека), а лучше всего не дать вступить в игру возбуждению.

Мы легко можем расстроиться из-за мелочи и решить, что с нами обошлись несправедливо тогда, когда мы находимся в состоянии усталости. В такой момент нужно быть особенно осторожным.

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ.

В период полового созревания функционирование префронтальной коры в мозге подростка (15 лет) временно прекращается и возобновляется ближе к 20 годам. Контроль со стороны префронтальной коры получается ослаблен и в этот период подростки имеют слабую способность к управлению эмоциями. Очень остро ощущают угрозу или потенциальную пользу обстоятельств, связанных со справедливостью (уверенность, самостоятельность, общность). Видимо с этим и связаны частые их ссоры с родителями и активное участие в проектах, связанных с социальной справедливостью.

Блок 29 - Что мы чувствуем, когда справедливость

"В природе все мудро продумано и устроено, всяк должен заниматься своим делом, и в этой мудрости — высшая справедливость жизни".

(Леонардо да Винчи)

Что происходит, когда мы чувствуем Справедливость по отношению к нам

- Мы расслабляемся и успокаиваемся благодаря выработке серотонина (нейромедиатора), который действует как антидепрессант
- Ощущаем в такой ситуации безопасную связь с другими людьми, что повышает уровень доверия к ним
- Мы готовы к сотрудничеству при получении справедливого предложения, которое воспринимаем как взаимовыгодный обмен. При этом у нас повышается уровень окситоцина
- Мы испытываем позитивное эмоциональное состояние, что позволяет нам открываться для новых идей и стимулирует контакты с окружающими
- За этим следует, что мы работаем в команде более продуктивно и с удовольствием
- Мы даже будем мириться со снижением зарплаты и другими мерами экономии, если будем уверены, что с нами поступили справедливо

Но когда мы чувствуем несправедливость, то это очень отрицательно действует на наше самочувствие и даже влияет на продолжительность жизни.

В мире много несправедливости, но благодаря организациям социальной помощи и людям, работающим в них, мы верим в то, что мир становится лучше.

Интересно то, что *"отдавая, человек испытывает более интенсивную позитивную реакцию, чем получая подарки аналогичной ценности. Когда он делится своим временем или возможностями - или жертвует деньги, то не только ощущает рост справедливости, но и чувствует себя лучше, чем чувствовали бы себя вы, получив подарок"*

Блок 30 - Ожидание справедливости

"Верные слова не изящны. Красивые слова не заслуживают доверия. Добрый не красноречив. Красноречивый не может быть добрым. Знающий не доказывает, доказывающий не знает".

(Лао-Цзы)

Как же все-таки просто, когда понимаешь, как работают процессы в нашей голове. Как там все формируется и как связано с химией внутренних процессов, которые потом передаются нашим эмоциям.

- Нафантазировали себе что-то ⇒ ожидаем ⇒ сбывается ⇒ мы довольны 😊
- Сбывается неожиданно хорошо или неожиданный приятный сюрприз ⇒ мы супер-довольны 😄 😄
- Не сбылись наши фантазии и ожидания, даже если они не имеют ничего общего с реальностью ⇒ мы расстроены 😞
- Ожидаем, что по-нашему мнению должно быть вот так - это и есть справедливость и это происходит ⇒ мы довольные 😊
- Кто-то считает по-другому и поступает по-своему, но в наши рамки справедливости это не вписывается ⇒ мы недовольны ⇒ мы такого не ожидали. 😞 😞
- А если это сотворил наш близкий человек, то мы ваабче в шоке "Как же так!!!" - "Вот предатель!!!" ⇒ мы очень недовольны, мы крайне недовольны 😡 😡 😡



Справедливость и ожидание связаны между собой напрямую динамически: когда мы ожидаем справедливость и она происходит, то мы получаем дофаминовый допинг, ощущаем прилив счастья, а неожиданная справедливость нам кажется вдвойне приятной.

Но если происходит наоборот и уж тем более, когда мы видим, что с нами поступил несправедливо близкий для нас человек, от которого мы заведомо ожидали другой реакции, то мы испытываем целую бурю негатива и маркируем такое действие с его стороны как предательство.

Интересное исследование по связи чувства справедливости с эмпатией показало, что при наказании человека, поступившего несправедливо, женщины сочувствуют и хорошему и плохому, а мужчины разделяют боль только с хорошим, а страдания плохого, наоборот, активируют у них центр удовольствия.

"Наказание несправедливости - важный фактор в обеспечении справедливости. Отсутствие такого наказания может породить чувство несправедливости".

Самые лучшие способы справиться с несправедливостью – это **маркирование** и **переоценка** и когда мы владеем этими инструментами хорошо, то мы лучше управляем своими эмоциями, а, следовательно, нам легче принять несправедливое предложение.

В мире много несправедливости, но когда мы умеем управлять своим состоянием, например маркируем свое эмоциональное состояние обозначив его словом или можем взглянуть на ситуацию с другой стороны используя переоценку, то нам легче принять разумные решения. А когда мы видим, что мы можем повлиять на ситуацию, то это нам поможет преодолеть страх и начать действовать, чтобы исправить допущенную несправедливость. Человек, способный обуздать свою реакцию на несправедливость, получает преимущество над остальными.

"Хорошо рассуждать о добродетели не значит еще быть добродетельным, а быть справедливым в мыслях не значит еще быть справедливым на деле"

(Аристотель)

Блок 31 - Статус

"Иногда наш огонь гаснет, но другой человек снова раздувает его. Каждый из нас в глубочайшем долгу перед теми, кто не дал нашему огню потухнуть".

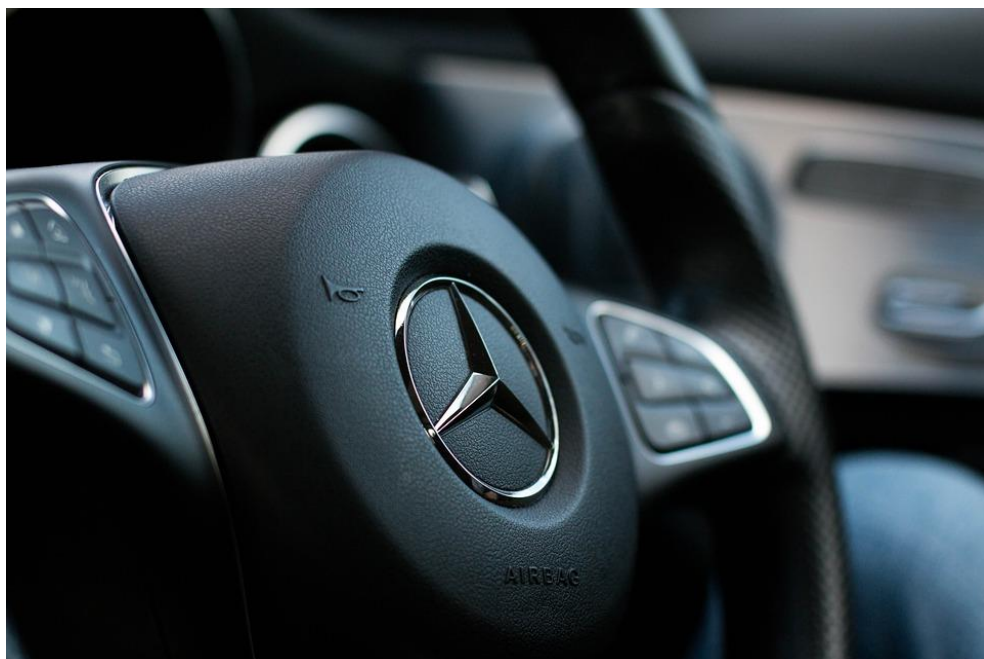
(Швейцер Альберт)

Однажды я узнал про очень полезное и важное упражнение *"Три слова - Какой я?"* Оно не сложное и выполнить его на первый взгляд кажется просто, но помните всего три слова. Нужно выбрать ТРИ СЛОВА.

Я дал себе такую характеристику: "Жизнерадостный - Решительный - Целеустремленный". Но это было сегодня. Завтра я могу дать себе уже другую характеристику.

Когда мы даем характеристику себе сами, то мы либо уже такими являемся в нашем представлении, либо хотим стать таковыми. Именно такой основной смысл этого упражнения. Особенно, когда мы хотим стать тем человеком, характеристику которого прописали.

Но не все так просто. Даже если мы дали себе характеристику «Лидер», «Супермэн» или «Супервумен» (написал общие, но лучше конкретизировать) и заложили в эти определения всю силу своей мысли и воображения, мы, непременно, станем таковыми однажды. Да! Без сомнений, со временем это случится! Но при условии, что мы будем постоянно работать над собой и развиваться.



Но это еще не все. Чтобы составить полную картину о себе лучше, конечно же, поспрашивать своих знакомых и друзей. Что они думают о тебе. Друзья так точно выдадут полную информацию и тогда станет ясно над чем следовало бы поработать, чтобы достичь вот того самого желаемого статуса.

В течение своей жизни мы многого добиваемся и достигаем. Что-то более успешно, что-то нет. Но все это наши достижения. Не всегда получается работать по выбранной специальности, но основной стержень и характер все равно остается постоянно с нами. И в глазах многих людей, по своим поступкам и действиям, мы уже приобрели определенный статус, так же, как и другие люди в наших глазах. Мы же тоже даем им характеристику. :) И знаем, когда и в какой момент мы сможем обратиться к нашим знакомым в случае необходимости, а с кем не стоит даже связываться.

И вот этот самый статус, наша характеристика - это одно из самых ценных наших жизненных приобретений. И безусловно мы всегда будем очень ревностно за него сражаться и отстаивать. Уж тут-то мы постараемся добиться справедливости :) Ради этого мы готовы пойти на многое потому, что понижение нашего статуса воспринимается нашим мозгом как опасность для жизни, в то время как повышение статуса бывает намного позитивнее чем деньги.

"Определяя отношение окружающих к своему статусу, мозг использует примерно те же схемы и механизмы, что и при определении отношения к другим базовым потребностям, обеспечивающих выживание".

ИНТЕРЕСНО

Не знал, но в книге вычитал интересный факт про Дворец дождей в Венеции - один из самых роскошных и красивых символов власти. Во дворце есть комната, где хранятся документы, в которых зафиксирован «статус» каждого человека в городе. Естественно, в них была зафиксирована не только родословная этих людей, но и их связи с общественностью. Представляете! Полное досье на жителя города и его связи. Связи! Вот что может цениться выше денег! Прочитал и решил, что, когда буду в Венеции, обязательно посету это место.

Сейчас достаточно популярно стало составлять свои родословные деревья. Это очень интересно и хотелось бы узнать, кем были твои далекие предки. Ведь несмотря на то, что они жили очень давно, они также имели свой определенный статус, также радовались и любили, также огорчались, с кем-то дружили, а кого-то обходили стороной. Хоть мир очень сильно эволюционировал и внешне поменялся, но внутри каждого человека он по-прежнему остался таким, как и был многие столетия и тысячелетия тому назад. Наш мозг не поменялся, да и психология отношений тоже. Не зря до сих

пор интересно читать классику, она лучше всего передает именно эти состояния.

Один из моих преподавателей всегда нам говорил: "Читайте классику - она думать заставляет". Тут не поспоришь.

В современном мире добавилось много новых способов поддерживать и отстаивать свой статус, но об этом уже в следующем отчете :) Технически они разные, но суть их одинакова и цель одна - повысить свой статус.

"Только тогда станешь человеком, когда
научишься видеть человека в другом".
(А. Н. Радищев)

Блок 32 - Как мы боремся за свой статус

"За каждым ударом пульса стоит
равновесная цена — ты ровно ТО, во что
веришь и с ТЕМ, кого ты стоишь".

(Теодор Драйзер)

Мы высоко ценим свой статус и вот, что мы готовы сделать для его не только поддержания, но и укрепления

- Наш кумир, знаменитость и мы готовые толпиться с другими поклонниками, стоять в очереди, чтобы получить желаемый автограф, а еще лучше сделать с ним селфи.
 - *Знаете, как я хотел бы увидеть Рональдо, собственными глазами? Даже не автограф, просто увидеть, когда он прилетал с командой Реал Мадрид на Финал Лиги чемпионов УЕФА 2018, который проходил в Киеве. Но я, к сожалению, был в то время в другом аэропорту.*
- Иногда нам нравится встречаться с теми людьми, у кого дела идут хуже. Так устроен наш мозг, что когда человек видит другого, у кого дела обстоят хуже, чем у него, то в его мозге активируются схемы удовольствия. Это называется злорадством.
 - *Помню один случай, когда мы готовились в институте к сдаче диплома. Сдача вот-вот на днях, а работы еще непечатый край. Я понимаю, что у меня уже нет ни дней и ночей тоже. И прибегает один студент из параллельной группы посоветоваться. После общения со всеми, потом, в шутку так говорит: "Скажите у кого ситуация хуже, чем у меня, может мне станет легче". Шутка, шуткой, но да, это присутствует в нашей жизни. Мы можем конечно отрицать, что мол "я не такой", но мозг работает у всех одинаково. :)*
- А побеждать в спорах любите? Даже если он ни о чем, совершенно бессмысленный? Нет? Да, ладно! Все любят чтобы он остался прав
- Так, **а одеваться?** Ну тут то не поспоришь, все хотят выглядеть на миллион как минимум :) Это же круто выглядеть по-модному. Ты в тренде, да и по одежке встречают...
- А почему мы хотим постоянно выигрывать? Откуда такое стремление? Да все оттуда же - Статус. И не важно в какую игру мы играем, настольную, спортивную или онлайн. Мы будем выкладываться по полной, не спать ни есть, постоянно тренироваться, злиться на себя и других, но мы хотим добиться победы. А какое это удовлетворение, когда ты одержал Победу!!! Здесь уже три в одном: ты победил других, ты победил себя, ты улучшил свой статус!
- Так, **а селфи** нам зачем нужны? Или фото с успешными людьми? Даже в рекламе используют такой трюк "привязка к селебрити", чтобы люди

видели, что "вот, мол, смотрите, даже знаменитости этим пользуются!" (одеваются, носят, ездят...).



Селфи в космосе, что еще может быть круче? Ну разве что на Марсе :)

Анекдот:

Помню, в детстве, я так смеялся, когда волк в "Ну, погоди!" сам себя фотографировал. Это было так странно! Но кто же мог подумать...

- **А посты** в Instagram и других соцсетях? Даже готовы выкладывать деньги за левых фолловеров и лайки, чтобы повысить свой статус



"Вот смотрите у меня уже 10к подписчиков!". Кто бы мог подумать, что «лайки» так будут управлять сознанием людей. Яркий пример тому, что мы готовы жертвовать многим во имя своего статуса. И временем, и деньгами ... Но на этом-то и построена современная бизнес-индустрия. Список можно продолжить....

- Когда мы общаемся с другими людьми, мозг проводит невероятную работу по оценке нашего статуса по отношению к статусу собеседника. Ни одна деталь не ускользнет :) Мы это «сканирование» делаем даже неосознанно. Понаблюдайте как-нибудь за другими людьми как они оценивают собеседника - иногда это выглядит очень явно: взгляд, мимика, жесты. И наше поведение будет меняться от того, кто наш собеседник. Может даже поменять наше отношение к нему если изменится его статус. Так бывает.
 - Как раз в тему вспоминаю прочитанную историю про Юрия Гагарина. Простой, приятный и харизматичный человек. Я даже не представляю никого другого на его месте. Именно таким и должен был быть Первый Человек отправившийся в космос. Это как послание космосу с нашей удивительной планеты, что на ней живут такие замечательные люди. Но эти 108 минут очень круто изменили его жизнь. Он остался таким, как и был. Даже мировая слава, свалившаяся на него, не изменила его. Но люди стали относиться к нему несколько иначе. *"Он же теперь Герой, какой я ему ровня"*. Ну, в таком духе...
 - Не каждому удастся пройти эти «медные трубы» сохранив свою человеческую сущность. Но эти «трубы», насколько я для себя отметил, работают в обе стороны. И для того, кто достиг славы и для того, кто его окружает (окружал).
 - Знаете, вот для этого и существуют друзья, которым все равно кто ты там. Они могут сказать все, что думают о тебе не зависимо от твоего статуса. Но я имею ввиду настоящих друзей.
- **Карьера!** Знакомое слово? Почему она так важна для нас? Можно повысить свой статус. Носить более дорогую одежду, часы - *"Посмотрите какие я недавно приобрел, знаете сколько стоят?"*. Подкатить на новой последней модели авто - *"Как вам?"* Квартира в дорогом районе. Светские рауты, круизы, отдых на островах, фешенебельные отели. Это все вознаграждение за высокий статус, ради которого люди готовы пойти на многое, порой даже доходя до жутких крайностей.

- У каждого из нас есть определенные параметры, которые являются определяющим при оценке нашей относительной значимости с другим человеком. Это может быть возраст, богатство, физическая сила, ум или обаяние. И если какой-то из этих параметров для нас является важным, то любое повышение или понижение соответствующего статуса вызывает у нас интенсивную эмоциональную реакцию.



"Желание повысить статус заставляет людей проявлять чудеса героизма и выносливости, а стремление к повышению статуса лежит в основе многих величайших достижений общества и некоторых худших примеров бессмысленного и ненужного разрушения"

" Намного проще указать пальцем на другого, чем на себя... А сила человека именно в принятии своего несовершенства... и познании мира таких же, как ты".

(Галу)

Блок 33 - Статус и Боль - Прав-не прав

В нас расцветает то, что мы питаем, - таков вечный закон природы.

(Восточная мудрость)

1. Подчиненный - начальник
2. Команда
3. Новизна
4. Молодое поколение
5. Ответственность
6. Прав-не Прав

Подчиненный - начальник.

Очень непростые отношения Один выше статусом, другой ниже. Но это на работе. В повседневной жизни это выглядит несколько иначе. И вот разговаривает начальник с подчиненным... Что каждый из них чувствует по отношению к другому в этот момент? Если что-то не клеится в работе, то подчиненный может так себя накрутить, что последует сильное эмоциональное возбуждение (увеличится кортизол в крови, повысится давление), вследствие чего ухудшится ясность мышления. Это следствие того, что подчиненный может воспринять простые неурядицы в работе как угрозу своему статусу. Причем даже если начальник пока еще никаких выводов не сделал на этот счет. Мы сами можем запустить такую реакцию в своей голове.

Команда.

Здесь отношения немного сложнее. Каждому человеку хочется ощущать себя частью команды. Помню еще у Роберта Чалдини в книге "Психология влияния" рассказывается о том, что когда наша команда, за которую мы болеем выигрывает, то мы скажем *"Мы выиграли!"* - *"Я же фанат, я же болел за нее, а следовательно тоже имею к этому отношение"* - Так во всяком случае нам хочется :) быть рядом с Победой, Успехом! А если проиграли... То мы говорим: *"Они проиграли"*. И все! С ними у нас ничего общего. Это их проигрыш.

Ну а если мы все же входим в состав команды, рабочей или неформальной или сообщество единомышленников и эта команда успешна - нам приятно. Статус команды растет, а соответственно и наш статус тоже. А если неуспешна, то нам это неприятно. Но бывает еще хуже, когда нас игнорируют в команде и

самое худшее, когда нас исключают из ее состава. Это очень сильно бьет по нашему статусу и самооценке.

Что происходит с человеком в этот момент: повышается активность в верхней передней части поясничной коры мозга, т.е. нейронного участка, который задействуется при болевых ощущениях. Более того, социальная боль активирует пять разных областей мозга, ответственных за физическую боль.

И получается, что когда мы испытываем социальную боль, то она сравнима с физической и причиняет нам не меньшие страдания.

Быть исключенным из общества или отверженным, считаться худшим из всех – это тяжело в любых обстоятельствах и это физически больно.

В легкой форме это ощущается, когда небольшая группа ребят делится на команды. Тренер выбирает двух капитанов, а они уже набирают себе команду. Те, которых в команду выбрали быстрее, чувствуют себя востребованными, те же, кого долго не хотели выбирать, уже наверняка испытали неприятное чувство.

Новизна.

Любой человек всегда реагирует на новизну с опаской. Это нормальная реакция мозга на то, чтобы уберечь свой статус, свое общественное положение. Любая непонятная или необычная для нас ситуация будет восприниматься как угроза и мозг будет искать варианты как уйти от любых действий, в которых он не уверен.

Молодое поколение

Многие люди очень болезненно переживают, когда им приходится работать под руководством молодого сотрудника. Это стандартная автоматическая реакция на угрозу статусу: "Чему может меня научить этот молокосос!". Но из личного опыта скажу - может!

Несколько простых примеров:

Если токарь всю свою жизнь провел у станка, то он хорошо разбирается в своей работе, но вряд ли хорошо в управлении предприятием. А если молодой сотрудник, которого назначили начальником, изучал в это время как управлять предприятием, то скорее всего у него это лучше получится чем у токаря. А если у него еще есть в этом пусть даже малый опыт, то тем более.

Когда мы приходим в спорт зал, то мы же прислушиваемся к тренеру, верно? Даже если он моложе нас. Он тренируется в зале целыми днями, он знает о чем говорит, он эксперт и мы ему доверяем.

Ты владелец небольшого, но успешного предприятия и решил заняться восточными единоборствами. Ты Начальник, Руководитель, Собственник! Но кем ты будешь, придя в Додзё? Новичок! А тренировать тебя будут ребята моложе, но опытнее именно в восточных единоборствах. Да! Они еще и экзамены будут принимать :) А там свои уровни - пояса. И за этот новый статус нужно еще ой как потрудиться, чтобы его достичь.

Только что состоялась так называемая **переоценка ситуации**. Т.е. у молодых тоже есть чему поучиться, даже многому и это абсолютно не повредит статусу.

Из личных историй

Сейчас среди продвинутых интернет маркетологов очень много молодых ребят. И я в свое время пошел к одним таким ребятам учиться. Организация, понимание и подача материала на высшем уровне. Я столько узнал для себя нового! А некоторые из них, кстати в два раза моложе меня. Но благодаря тому, чему они меня научили, я смог совсем по-другому взглянуть на многие вещи и это мне очень помогло освоиться в современном, быстро меняющемся мире.

А представьте если собрать воедино вот эту продвинутость молодого поколения, у которого «рука на пульсе» всех современных новинок и опыт старшего поколения. У каждого есть чему поучиться и это может только благотворно сказаться на статусе.



Как бы там ни было, но есть все же одна деталь, которая присутствует в каждом из нас: мы охотнее пойдем учиться у того человека, который приблизительно нашего возраста. Так доверия больше. Вот и формируются чаще группы по возрастному признаку. Но в мире все меняется и есть очень разновозрастные группы, объединенные одной идеей. И люди там прекрасно коммуницируют и развиваются.

Ответственность

Очень важная деталь: *"Кто возьмет за это ответственность?"*. Довольно часто задаваемый вопрос. Помню, как мы часто задавали такой вопрос на производстве, когда стояла очередная задача или когда очередной раз напортачили. Чаще всего это будет конечно же руководитель, ну а кто из сотрудников-подчиненных? Возьмешь ответственность и получится хорошо - супер, а если не получится?

Маленькая опечатка в документе (чертеж, фин док, договор), ошибка в работе может очень сильно повлиять на целый ряд событий. Люди очень боятся воображаемой перспективы снижения статуса. Поэтому очень избегают ответственности даже наперед. И <<<----«Стрелочники» ---->>> появляются сразу, когда что-то пошло не так, а когда получилось - все супер. :) Ну тут и так понятно :)

В любом случае все это командная работа. Но на каждом определенном этапе есть человек, который должен понимать свою ответственность, а не бояться за свой статус. Раз ты уже выполняешь эту работу, то и относись ответственно, а не так *"смотрит - делаю, не смотрит - не делаю"*, *"будут платить больше - буду работать лучше"* - Вранье - не будешь!

Из личного опыта

Однажды отправил я в одну службу по электричеству письмо с вопросом, что это за работы такие у нас проводились в доме, что когда хотели тогда и вырубали электричество? Ответили - плановые работы. Но на второе письмо "кто ответственный, когда предупреждали и каким образом?" - ответа до сих пор нет. Вывод сам напрашивается - никто не хочет отвечать за эти, по сути, хулиганские действия, которые кто-то выполнил.

Прав -не прав

"Если вы решили, что правы, неправ другой - а это значит, что вы не будете прислушиваться к словам этого другого, и он тоже будет воспринимать вас как угрозу".

Чтобы доказать свою правоту мы порой готовы пойти на самые крайние меры. Быть «правым» для нас может оказаться важнее чем все остальное. Из-за этого возникают и многие конфликты на работе и разногласия в быту. И все это из-за того, что включаются эмоции, порой по пустякам.

Лимбическая система начинает формировать случайные связи, и каждая мелочь начинает восприниматься как угроза статусу. Чтобы этого избежать очень важно вовремя распознать такую угрозу и точно обозначить ее в реальном времени. Тогда легче будет произвести переоценку ситуации и «взять себя в руки».



Блок 34 - Повышение статуса

"Главная жизненная задача человека - дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий - его собственная личность"

Очередная глава напомнила поговорку: *"Лучше быть первым парнем в деревне чем вторым в городе"*. Вообще это высказывание производная от фразы, сказанной Юлием Цезарем, когда он проходил через Альпы мимо маленького городишка: *"Я предпочел бы быть первым здесь, чем вторым в Риме"*. Таким образом он дал четко понять, что для него более важен его статус чем место.

Повышение статуса - одно из лучших ощущений в мире. Даже если мы получаем маленький намек на то, что он будет повышен, мы уже получаем удовольствие. И уж тем более если он действительно немного повысился. И не важно, как это произойдет. Даже обычная похвала или победа в простой игре уже сделают нас более счастливыми.

Основные две темы, на которых базируется идея статуса в произведениях:

- **Снизу вверх**
Ты обычный человек $\Rightarrow$ сделай что-то неординарное $\Rightarrow$ есть вероятность, что ты получишь более высокий статус (надежда, мотивация)
- **Сверху вниз**
Успешный человек, но живет обычной жизнью $\Rightarrow$ это дает нам ощущение, что он такой же человек, как и мы, хоть и выше статусом и соответственно мы тоже можем добиться таких высот (снова надежда) - он же добился.

Что дает нам более высокий статус?

- Выше уровень дофамина и серотонина - мы более счастливы, у нас увеличивается число новых нейронных связей, а следовательно мы можем перерабатывать больше информации включая тонкие мысли.
- Ниже уровень кортизола - мы меньше подвержены стрессу.
- Выше уровень тестостерона - мы более сосредоточены, более уверены и более сильны.
- Увеличиваются позитивные эмоции, а, следовательно, снижается уровень угрозы, высвобождается достаточно ресурсов, и мы можем мыслить одновременно на нескольких уровнях.
- Все это положительно влияет на продолжительность жизни.

- Успешнее реализуем свои планы и получаем больше поддержки от окружающих.

"Люди в высоком статусом устанавливают те связи, которых ожидает мозг, что ведет к формированию восходящей спирали и к еще более благоприятному нейрoхимическому состоянию, когда человек ощущает себя "на гребне волны""



Блок 35 - Сохранение статуса и модель SCARF

Родиться человеком – это чудо.

Остаться человеком – это труд.

(Рашид Алибеков)

Для того, чтобы сохранить свой высокий статус мы будем всегда соперничать с другими людьми. В идеале было бы неплохо найти свою нишу, в которой ты станешь лучшим. Но все равно, по началу, придется многое сделать, чтобы добиться, а потом чтобы удерживать этот результат и в процессе достижения все окружающие будут восприниматься как угроза = соперник.

Поскольку люди для достижения высокого статуса готовы пойти на любые жертвы, то не всегда игра может быть честной. Есть два основных варианта: возвеличить себя или унижить других.

Читая книгу вспомнил один замечательный старый мультик 1973 года выпуска ["Человек и слово"](#). Это короткометражный мультик очень здорово передает как можно с помощью всего лишь одного слова изменить можно сказать все: и статус человека и настроение и окружение и отношения, да практически всю жизнь.



Когда идет соперничество за статус, то это очень плохо сказывается на сотрудничестве с другими людьми. Чтобы этого избежать есть две стратегии, которые могут помочь наладить отношения

- Несколько понизить свой статус, поделившись своими переживаниями или рассказать об ошибках. Таким образом это будет выглядеть в сознании другого человека, что мы сошли с пьедестала и теперь находимся в равных позициях.
- Похвала – это элементарное действие, которое оказывает на человека эффективное воздействие, и он ощущает, что его статус повысился. Таким образом мы тоже уравниваем позиции. Но если же похвала происходит публично, то мы можем воспринять, что статус человека, которого хвалят оказался несколько завышенным по отношению к вашему.

Есть еще и третий способ: сделать соперником самого себя. Дело в том, что мысли о других и о себе задействуют одни и те же нейронные связи. Таким образом когда кто-то добивается победы, этим кто-то можем быть мы сами. Таким образом мы больше сосредотачиваемся на своих умениях, не ставим себя выше других и не вызываем у них ощущения угрозы их статусу.

"Игра против самого себя дает человеку возможность постоянно ощущать рост статуса и при этом не угрожать другим".

А когда мы делимся своими успехами, достижениями и наблюдениями с другими, то это способствует единению людей и помогает нам увереннее держаться в сложных ситуациях и легче находить с людьми общий язык.

"Если уверенно ждать, что успокоишься, то действительно успокоишься - такова сила позитивных ожиданий".

Модель SCARF

Модель SCARF – это пять основных областей общественной жизни, которые мозг воспринимает как вопросы выживания.

- **S**tatus - Статус
- **C**ertainty - Уверенность
- **A**utonomy - Самостоятельность
- **R**elatedness - Общность
- **F**airness - Справедливость

Именно с ними и связаны многие первичные удовольствия и угрозы. И если научиться усиливать одновременно несколько элементов из этой модели, то мы сможем обладать универсальным инструментом для повышения самочувствия, производительности и качества выполняемой работы.

- Вспомнили о своих достижениях - повысили **статус**
- Настроили на позитивные ожидания - повысили **уверенность**
- Можем решить сами? Отлично - расширили **самостоятельность**
- Нас поддерживают в этом другие люди и нам с ними приятно находиться? Супер - испытываем ощущение единства - **общность**
- А при поддержке у нас больше уверенности, что мы поступаем (или с нами поступают) **справедливо**

И в таком состоянии нам будет казаться, что вся Вселенная на нашей стороне и мы можем горы свернуть, это придает нам и сил и уверенности и мы лучше соображаем и мы счастливы.



Блок 36 - Проблема

"Прежде, чем думать о решении будущих задач, научитесь справляться с сегодняшними за наименьшее время и с большей эффективностью".

(П.Друкер)

Было ли с вами такое, что вы можете много рассказывать людям различных историй, про то, как лучше заниматься спортом или как лучше питаться или как правильно спланировать свой рабочий день, но вас не очень-то внимательно слушают? Но вот, когда вы показываете на личном примере, что вы добились вот таких результатов, благодаря тому что правильно питались и регулярно занимались спортом, то интерес явно повысится к вашему рассказу. Причем попросят даже рассказать в подробностях. Вы изменились и люди это видят.

Таким образом мы влияем на людей - через личный пример. Меняясь сами мы можем повлиять на то, чтобы и поменялись люди. Не зря когда нам предлагают поучаствовать на каком-то вебинаре или семинаре или тренинге, всегда есть представление ведущих и обязательно их достижения. Нас притягивает успех людей и хочется узнать, как они его добились.

В одном замечательном фильме «Инглиш-Винглиш» главная героиня говорит: *"Самому можно научиться чему угодно, но вот обучить других людей, это очень сложно"*.

Нам не всегда дается обучение легко и для любого достижения потребуется иногда приложить много усилий. Но развиваясь, мы достигаем нового уровня. Изменяем вначале свое мышление и потом реализуем это в действии. Да, это сложно, но еще сложнее помочь измениться другим людям.

Но далее следует цепная реакция - изменившись, люди тоже станут другими и тогда наше влияние и авторитетность может снизиться по отношению к ним, а соответственно и контроль. Может возникнуть проблема Учитель-Ученик, в том случае, когда Учитель либо передал все свои знания, либо сам перестал развиваться.

Наш мозг очень адаптивен и замечает любые изменения, происходящие вокруг. И в нашем, быстро меняющемся мире, перенасыщенном информацией, любого человека можно заставить обратить на что-то большее внимание -

именно на то, что нужно. Особенно если при этом человек не испытывает угрозы в свой адрес и ему это интересно.

Почему трудно заставить человека сделать то, что ты хочешь и какие есть пути подхода, чтобы улучшить производительность труда другого человека?
- Как раз далее об этом в книге "Мозг. Инструкция по применению".

Знаете, как на всех лендингах, рекламирующих свой продукт, особенно услуги? Вначале говорят о проблемах, болях клиента, а потом предлагаю ему их решения.



Проблемы

Проблема критики

- Критика чаще используется для того, что воздействовать на ситуацию и изменить ее по своему усмотрению в лучшую сторону, но
- Никто не любит, когда его критикуют, потому что она воспринимается как угроза статусу. Но если критика исходит от авторитетного человека или эксперта, то она может быть воспринята - в такой ситуации угрозы статусу нет. А тем более если она еще и конструктивна.
- **Похвала - критика - похвала**, так называемый «сэндвич» тоже не даст результата, так как в нем есть скрытая угроза - критика, хоть и задобренная похвалой.
- Проверка качества работы - снижает у людей продуктивность за три дня до (страх предстоящей угрозы критики) и дня три после (восстановление). Даже конструктивная критика может нанести

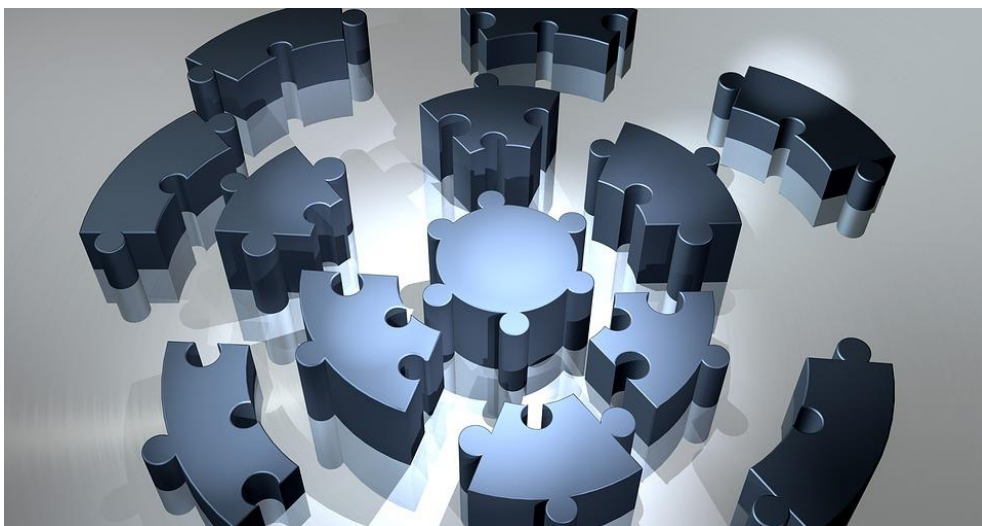
серьезный удар, на что человек отреагирует обороной и оправданиями - защита статуса.

Проблема проблем

- **Дедуктивный подход к решению вопросов.** Мы его часто используем, потому что считаем, что он понятен и безопасен.

К примеру: сел в автобус - через час буду на вокзале - простая линейная схема, все логично и последовательно. Но наша жизнь динамична и если в наш процесс вклиниться другой, непредвиденный процесс, к примеру мы попадем в пробку, то наш линейный процесс сдвигается и уже логической последовательности не будет.

- Когда мы видим, что все пошло не по сценарию, мы начинаем нервничать и уходим в себя: *"Почему я не вызвал такси", "Почему не сообразил раньше"*, вспоминаются подобные ситуации из прошлого, идет заикливание на проблеме, а не на поиске нового решения, возбуждается лимбическая система и эмоции берут верх.
- Если же мы вспомним, что практически любое выполнение сложных задач не обходится без тупиков и озарений, сможем обозначить свои вспыхнувшие эмоции и не позволим им взять над нами верх, то сможем **перенаправить наши мысли на поиск решения**. Какой смысл горевать о случившемся - лучше находить решение из создавшейся ситуации.
- Но при поиске решения важно выделить **решение какой задачи** в этот момент является **самым важным**
- **Сосредоточиваться на проблеме нет смысла**, потому что будущего еще нет и наш мозг будет формировать нейронные связи из уже имеющихся, а эти связи базируются на прошлом, на воспоминаниях.



- Проще говоря какой смысл рисовать себе проблемное будущее если мы его воссоздали из прошлого, а на самом деле оно может быть совсем другим, которого в нашей базе памяти еще нет.

Из личного опыта

Информацию, которую вы только что прочли реально помогла мне избежать неприятностей. В одном из эпизодов я очень хорошо понял, что не стоит заикливаться на проблеме, а нужно переходить сразу же к поиску решения.

Дело было зимой. Погода была переменчивой. Снега уже выпало достаточно, но потеплело и он местами немного подтаял. В тот день я ехал по городу на машине. За день погода поменялась уже раз пять и к вечеру пошел мокрый снег. То, что подтаяло к вечеру подмерзло и взялось на дороге легкой корочкой, а сверху припорошило снегом. Дорога стала реально опасной и водителям в тот день очень важна была не только внимательность, но и аккуратная езда.

Я проезжал мимо парка. Скорость была небольшой и подъезжая к пешеходному переходу я еще немного притормозил. Но несмотря на то, что была зимняя резина, сработал ABS и EBD, машина поплыла как на лыжах. И надо же, в этот момент на переход быстро выскочила женщина.

До нее мне оставалось метров 10-15. По траектории и скорости, хоть она и не была большой, было очевидно, что машина четко пересекала путь женщины и я понимал, что она не успеет закончить свой переход. Машина плыла по мокрому снегу неминуемо приближая беду. Я понимал, что сейчас точно не стоит заикливаться на том, «как было все хорошо и вот уже скоро может быть плохо», мне нужно было срочно искать решение, как избежать катастрофы.

Я принял вправо, понимая, что сейчас въеду в забор, который огораживал тротуар и лучше разобью машину, чем собью пешехода. Но, видимо, когда я немного принял вправо машина съехала со льда на асфальт и уткнулась в сугроб. Я остановился. До перехода осталось метров 5. Похоже даже никто не понял, почему я так поступил.

Мне невероятно повезло. Женщина даже ничего не заметила, побежала дальше. Сугроб спас и мою ситуацию, и женщину, и машину.

«Как хорошо, что я прочитал эту книгу», - подумал я тогда.

"У мозга нет мощностей для будущего. Говоря теоретически, электрические импульсы с гораздо большей вероятностью выбирают не те пути, которых еще нет, а уже существующие потому, что на это требуется меньше энергии".

Блок 37 - Решения

"Мудрый человек принимает свои собственные решения, невежественный человек следует общественному мнению".
(Китайская пословица).

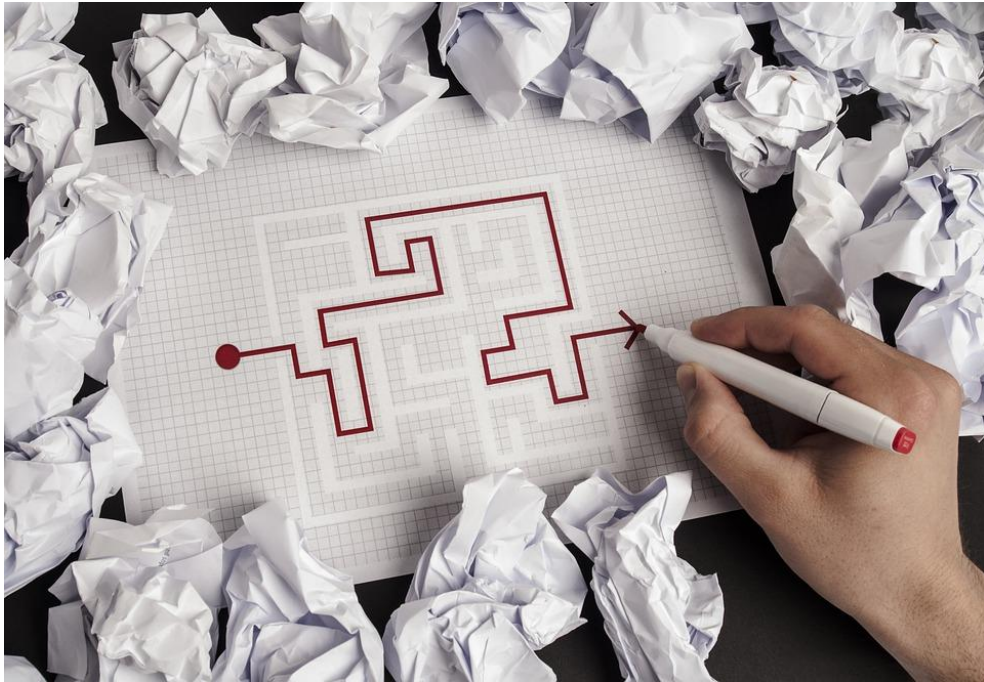
При возникновении проблемы, ее нужно обозначить, не уходить во внутренний мир и переживания, а сосредоточиться на внешнем мире и начать поиск решения. Таким образом мы концентрируем свое внимание на желаемом результате, а не на прошлом. Фокус ориентирован на цель, а не на проблему.

Наш мозг одновременно может быть занят только одной задачей. Поэтому выбирая между проблемой и решением, лучше выбрать решение. Когда мы сосредоточимся на поиске решения наш мозг настраивается на получение информации из внешнего мира, что и помогает нам его найти.

- Активируется наше правое полушарие, ↓
- это помогает нам лучше улавливать озарения, ↓
- за ними следуют позитивные ожидания, ↓
- это усиливает наше желание, ↓
- повышается уровень дофамина, ↓
- а, следовательно, улучшает настроение 😊

Если же мы выберем проблему, то задействуется левое полушарие и мы закопаемся в ненужных подробностях проблемы. Это активирует эмоции, что создаст сильный случайный шум и вероятность озарения будет стремиться к нулю. Проблема останется проблемой, а время будет потеряно.

При поиске и принятии решения мы никогда не можем быть в точности уверены в его правильности и у нас могут возникнуть сомнения – это нормальная реакция. Поэтому важно также активировать своего внутреннего режиссера, который поможет переключить наше внимание с проблемы на поиск решения и поможет подавить реакцию на угрозу, сомнения и неуверенность, что найденное решение правильное.



Обратная сторона совета

Бывало ли у вас такое что, когда вы видите как человек мучается над решением какой-то сложной задачи, а вы это решение знаете, вам так и хочется ему подсказать? *"Лошадью ходи, лошадью!"* - Помните этот эпизод из фильма "Джентльмены удачи"? :)

Почему это происходит?

- Потому что сам процесс поиска решения достаточно трудоемкий для мозга.
- Хочется побыстрее получить результат или вывод, поэтому люди часто хотят помочь советом или предлагают уже готовый вариант своего решения.

Что мы испытываем, когда решение принимает другой человек?

- Мы с трудом сдерживаемся чтобы не вмешаться, а это для нас энерго затратно
- Мы не уверены, что решение, принятое другим человеком, будет верным - **подавляем свое возбуждение**
- Мы испытываем **недостаток самостоятельности** потому, что решение принимаем не мы
- Мы испытываем **угрозу статусу** - вдруг предложенное решение будет лучше, а мы до этого не додумались.

А что могут испытывать другие люди, когда им дают совет?

- Угрозу их самостоятельности
- Угрозу их статусу и часто отвергают наши советы. Сам, мол, разберусь :)

Выход из мысленного тупика - решение вопросов в команде

Чаще используют интуитивные варианты, когда мы хотим помочь человеку решить задачу:

- Мы даем совет что ему делать или что не делать - эффект почти не заметен: совет "что не делать" поможет в 5%, "делать" - в 8%
- Погружаемся в проблему другого человека

Но эти методы не всегда эффективны

Лучше всего человек находит решения через озарения, а для этого мозг необходимо перевести в оптимальное состояние. Дать ему возможность успокоиться. И тогда мы сможем думать глобально и широко, а не концентрироваться на деталях. Это понизит общую электрическую активность (эмоции, тревогу) и позволит замечать слабые внутренние сигналы.

Лучше всего делать это через модель **SCARF**

- Похвала - человек почувствует **повышение статуса**
- Поделиться целями своих действий – это предаст человеку **уверенности** (ему доверяют)
- Дать возможность человеку самому принимать решения - **самостоятельность**
- Помочь человеку **упростить проблему**, сформулировав ее коротко, буквально в двух словах. Когда проблема сведена к короткому и понятному предложению активность префронтальной коры снижается и озарение приходит быстрее.

После того как человек пришел в нужное состояние духа, нужно чтобы он заглянул внутрь себя, но при этом не заикливался на деталях задачи. Т.е. *"пришел в такое состояние сознания, в каком он находился сразу после пробуждения (именно тогда легче всего увидеть связь между различными, казалось бы, далекими идеями, и именно тогда самые сложные мысли поднимаются на поверхность)"*

В такой ситуации могут помочь подобные вопросы:

- Что тебе подсказывает внутренний голос о возможных решениях?
- Насколько ты близок к решению?
- Каким способом лучше искать решения?

Это поможет заметить человеку в собственных мыслях высокоуровневые связи, которые способствуют озарениям. В таких случаях в человеке активируется модель **ARIA** (осознанность, рефлексия, озарение и действие), которая поднимает статус человека. А следом уже не нужно искать в чем

проблема другого человека, он сам ее находит в собственном мыслительном процессе.

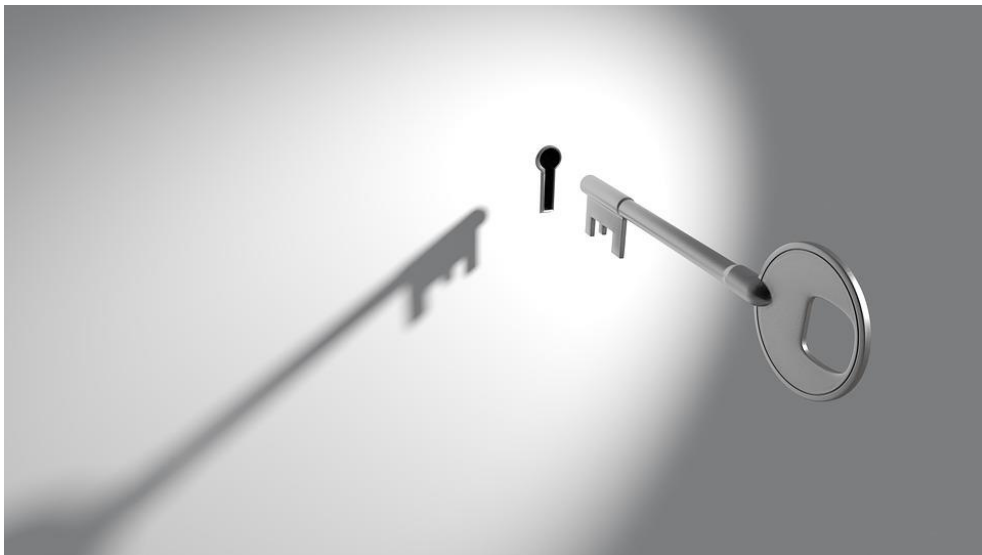
Чаще же мы замечаем обратное.

- От нас ждут обратной связи - конструктивной критики. Так же, как и мы.
- Дают конструктивную критику - воспринимается как угроза статусу
- Возникает замкнутый круг: ждут критику (совет) ⇒ даешь ⇒ обида (угроза)
- В итоге, чтобы не портить отношения от критики уходят.
- Разговоры превращаются в болтовню ни о чем.
- Проблемы не решаются.

Вот такая длинная цепочка получилась, зато теперь все понятно. :)

Краткий выводы

- Когда ты один, то тебе лучше переключиться с проблемы на поиск решения
- А если хочешь помочь другому человеку, то лучше помочь ему активировать его внутренний ресурс через модели [SCARF](#) и [ARIA](#). Т.е. дать возможность ему самому искать решения собственных проблем.



Блок 38 - Самокритика

"Мы верим только в тех, кто верит в себя".
(Талейран).

Интересную методику описывает автор, которую применяет один преподаватель в своем колледже. Преподаватель не оценивает то, что написали студенты, а оценивает то, как они сами оценивают свои работы. И чем эта критика успешнее и корректнее, тем выше бал. Интересно, правда?

Никто не оценит себя плохо, зачем же самому понижать свой статус. Мы всегда будем говорить о себе только хорошо. Все, что мы делаем лучше всех, в нашей работе практически нет никаких изъянов... :)

Но, вот если подойти к этому вопросу иначе и попробовать взглянуть на себя со стороны, то это изменит наше восприятие и может кардинально изменить многие вещи. Когда мы увидим собственные ошибки сами и сами же их исправим, мы получим от этого больше удовольствия, чем кто-то нам укажет на них. К тому же самокритика не угрожает нашему статусу.

Получается, что, поманив человека повышением его статуса, похвалив, что он может сам сделать что-то еще лучше, это простимулирует его эффективно работать в поиске озарения для решения своих проблем.

Как здорово! Одни выгоды:

- Нет критики, даже конструктивной - нет угрозы статусу
- Не нужно думать о чужих проблемах
- Не нужно критиковать человека
- Не нужно предлагать ему свой вариант решения

А нужно

- Похвалить ⇒ стимулирование позитивных изменений
- Подтолкнуть человека к позитивным изменениям ⇒ дать ему возможность самому анализировать свои мыслительные процессы

Как порой трудно изменить свое мышление, отказаться от старых шаблонов и пересмотреть ситуацию, с другой стороны, но уже с новой точкой зрения. Но если самого себя убедить сложно, то насколько сложнее убедить другого человека.

В диалоге часто можно услышать: *"Что ты меня критикуешь!", "Что ты на меня давишь?!", "Что ты меня прессуешь?!"* – это все блоки, защита своего статуса и никакая критика там не пролезет. Нам всегда кажется, что совет или критика помогут человеку, а получается все наоборот: *"Не начинай..."*, - чаще услышишь в ответ.

Из личного опыта

Вспомнил под эту тему очень интересную историю, которая случилась много лет назад.

Есть такие книги 3D. Кто знает, там такой непонятный рисунок, но если расслабить глаза, то ты словно проваливаешься в него и начинаешь видеть объемное изображение. Очень интересно. Эти книги тогда набирали большую популярность, ну я и прикупил несколько штук на подарки.

И вот, вечером заходят ко мне друзья и один из них, когда увидел эти книги, спрашивает: "Зачем ты их столько накупил, ты там хоть что-то видишь? Мне кажется, что это полный развод".

Я спорить не стал, просто рассказал про технику как увидеть и отложили эти книги в сторону. Ничего не объяснял не советовал, не критиковал, что мол уже все видят, а ты не видишь. Просто не обратил никто на это внимание. Нет, да и нет.

Но друг целый вечер одну книгу крутил в руках, листал смотрел, а потом как воскликнет: "Вижу! Вот это да! Ничего себе!". Это у него произошло как вспышка, как озарение.

Скажу вам необычная история, а еще необычнее то, что я прочитал сегодня в книге: "самое лучшее, что мы можем сделать для человека, это помочь ему успокоить свой ум и дать возможность прислушаться к себе и тогда он сможет "поймать озарение"".



Озарения способны изменить наш мозг, следом меняемся мы и меняется мир вокруг нас.

Товарищ ушел в тот вечер словно зачарованный. Даже не представляю, что происходило у него в голове в тот момент, но то, что мир для него уже стал другим, так это точно.

"Настоящие изменения возникают только тогда, когда человеку удастся увидеть вещи, которых он прежде не видел."

Блок 39 - Кнут и пряник

Жизнь мудра... Только люди забыли о том,
как полезны её гнев и жалость:
давши пряник, она угощает кнутом,
чтобы сладкое слаще казалось.

(Хомуций)

Про управление методом "кнут и пряник"

Очень понравилось? как автор подвел к этой главе. Практически вся книга было посвящена разбору как работает наш мозг и как нам лучше управлять своим мышлением и эмоциями. Затем, понимая уже себя, какие техники мы можем применить, чтобы повлиять на одного человека. И теперь добрались до самого сложно: как повлиять на группу людей.

Если себя мы уже изучили, а одного человека мы можем просто хорошо знать и знаем по большей части его реакции на наши действия, то вот с командой сложнее потому, что там очень много разных людей. Да и к тому же в самом коллективе выстраиваются свои отношения.

Есть такая наука бихевиоризм (англ. behavior – поведение), которая появилась в 1930 годах. Это направление в психологии, которое изучает поведение человека и способы влияния на поведение человека (Стимул ⇒ Реакция). И в ней есть метод, который нам давно известен и который базируется на теории «условного рефлекса» Ивана Попова - метод кнута и пряника.

Сочетая с другими поведенческими подходами его часто применяют при дрессировке животных, а также при воспитании детей. Конечно, с детьми используют несколько другие методы поощрений и наказаний, но суть остается та же.

А вот со взрослыми не всегда проходит этот метод.

Пряник.

Дело в том, что взрослый человек способен распознать, что когда ему предлагают какие-то блага, то его попросят дать что-то взамен. Или, таким образом, взаимодействуя на него, другой человек добивается каких-либо изменений. И тот "другой" может быть воспринят как угроза.

В маркетинге именно так все и работает:

- Оставь свой электронный адрес и скачай бесплатно книгу.
 - Дали книгу - получили адрес

- Далее через рассылку приглашение на бесплатный вебинар - на вебинаре предложат платный продукт. И так далее

Кнут.

Если мы чувствуем, что нас кто-то хочет критиковать, то мы можем начать атаку первыми. "Лучшая защита – это нападение". В итоге ссора.

И несмотря на то, что этот метод не всегда работает его, все-таки, продолжают использовать из-за простоты. Мы удерживаем всего лишь две мысли в голове: либо кнут, либо пряник. Что-то да сработает.



Но есть более действенный способ. Про него в следующем блоке.

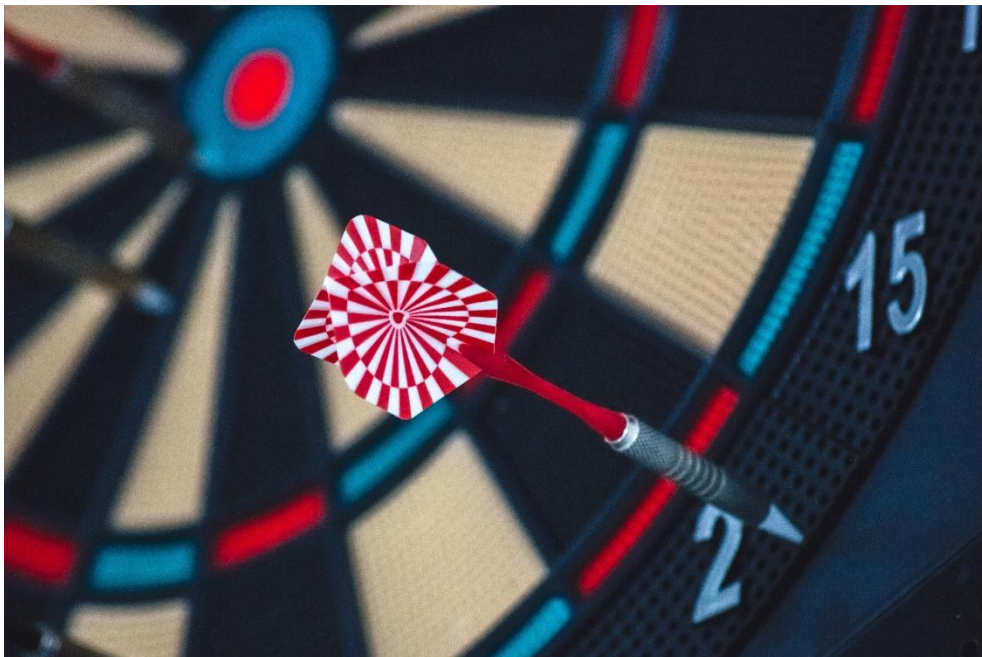
Блок 40 - Внимание

"Сила - в сосредоточении"

(Джеффри Шварц)

"Мы ничего лишнего покупать не будем!", - сказал один мужик своей жене, когда они заходили в огромный супермаркет. Но судя по широко раскрытым глазам его жены, быстро побежавшим по полкам магазина, развитие сюжета еще впереди и, видимо, оно может пойти по совсем не запланированному сценарию. :)

Он явно хотел на что-то обратить ее внимание, а получится скорее всего наоборот. И скорее всего она его уже не слышала. А вот если бы он сказал: "Внимание!"



Я когда слышу слово "внимание" всегда вспоминаю [смешной эпизод из фильма](#) "Мери Поппинс, до свидания!". Когда Олег Табаков, игравший роль няни, мисс Эндрю, выходит и машины и говорит: *"Внимание! Я выхожу!"*, - таким образом обращает на себя внимание всех находящихся на улице.

Слово "внимание!" работает безотказно. Причем на всех, и не важно кто этот человек: богат, беден, слаб, силен, разные по характеру и т.д.

Что происходит, когда мы произносим слово "внимание" или поднимаем руку, чтобы его привлечь или свистим в свисток? Мы управляем сознанием людей, даже группы людей, и они переводят на нас внимание. В этом его сила.

Интересно, что система поощрений и наказаний способна направить внимание человека в нужную сторону.

Когда наш мозг находится в состоянии покоя, то множество разных маленьких мыслей пребывают там в состоянии хаоса. Автор сравнивает их с отдельно играющими музыкантами, которые настраивают свой инструмент. Одна мелодия, другая. Мысли появляются, исчезают... Но если мы на чем-то концентрируемся, то наши мысли все устремляются в одном направлении.

Я лично для себя представляю такую картину, когда металлические опилки лежат просто на столе – это хаос, бесформенная масса, а когда к ним подносишь магнит, то он срабатывает для них как внимание. Они даже так "колючкой" выстраиваются в одном направлении - концентрация.

И когда мы концентрируемся, то наши мысли-музыканты объединяются в оркестр и начинают играть синхронно. Подключаются различные связи и все это создает единую суперсистему. Срабатывают самые быстрые электрические сигналы - волны гамма-ритма, которые задействуются при подключении к общей схеме даже слабо совместимые области мозга. Нейронные контуры срабатывают синхронно и связываются между собой.



"Сосредоточенность на какой-то мысли, действии или переживании помогает создавать в мозге сложные нейронные схемы, которые могут остаться с вами как единое целое, иногда навсегда".

Получается, что внимание, концентрация способны менять структуру нашего мозга выстраивая соответствующие нейронные схемы.

- Больному нужно восстановить активность руки после болезни - он концентрирует свое внимание именно на ее движении – реабилитация проходит успешно
- Человек теряет зрение ⇒ мозг перестраивается ⇒ обостряются его слуховые и тактильные функции

- Мы меняем свои желания и цели, мы также по-другому начинаем реагировать на многие вещи. Раньше было актуально и интересно - теперь нет. Следом перестраивается и наш мозг.
- Нужно изучить иностранный язык $\Rightarrow$ нужно перестать обращать на схему родного языка и дать возможность сформироваться новым. Идеально это погрузиться в новую языковую среду.

Одна моя знакомая, которая уехала в Италию, рассказывала, как первые полгода она "сходила с ума". Это у нее перестраивался мозг на новый язык. Говорила, что она прямо чувствовала, как у нее в голове все меняется. Через полгода стало проще. Новые нейронные связи уже были сформированы. Это я сейчас понимаю, что с ней происходило :)

Таким образом переключая внимание, мы занимаемся самонаправленной нейропластикой мозга, точнее перестраиваем его структуру. Но если мы перевозбуждены или чувствуем угрозу, то нам сконцентрироваться очень сложно.



Учитывая все это, зная, как работает внимание, можно эти знания применять в работе с коллективом, но для этого нужно простимулировать самонаправленную нейропластику (пластику мозга) следующим образом:

- Создать комфортную среду в коллективе, чтобы минимизировать реакцию на угрозу.
- Помочь сосредоточить внимание на тех вещах, что сформируют новые необходимые связи.
- Поддерживать эти связи периодически обращая на них внимание людей.

Выводы о прочитанном, кратко

Для одного человека:

Поставил цель $\Rightarrow$ сфокусировал внимание $\Rightarrow$ мозг формирует новые нейронные связи $\Rightarrow$ новые связи помогают обрабатывать информацию быстрее

Для коллектива

Поставил цель $\Rightarrow$ создал благоприятную атмосферу $\Rightarrow$ обратил внимание на нужные задачи $\Rightarrow$ периодически к ним возвращать внимание, чтобы не терялся фокус

Возвращусь к эпизоду в начале блока. Исходя из прочитанного думаю, что, если бы тот мужик при входе в супермаркет сказал: *"Купим сейчас вот это и это, и все!"*, то он, таким образом, обратил бы внимание на цель посещения магазина и сфокусировался бы на конкретных покупках.

Вообще лучше в магазины за покупками ходить с конкретной целью. Тогда и времени и денег тратится меньше. Особенно в канун Нового года :)

Блок 41 - Безопасность - Продуктивные методы работы с коллективом

"Если ты попробуешь, у тебя есть два варианта: получится или не получится. А если ты не попробуешь, то есть всего один вариант".

Наш мозг устроен так, что он в первую очередь будет реагировать на что-то новое, а еще больше на угрозу. Все новое, по сути, будет восприниматься как некая угроза, пока это новое не будет изучено и ему не будет дана оценка.

Учитывая это, нам очень трудно будет сосредоточиться на определенной задаче, если нашему вниманию мешает какое-то беспокойство. Увести мозг от этого и создать ощущение безопасности поможет если мы ему предложим вознаграждение. Нужно только найти то желание, которое перевесит угрозу.

"Лучше синица в руке, чем журавль в небе" - очень нам знакомо и естественно мы ухватимся за ту возможность, которая реальна, материальна и близка. Если нам поручить задание, новое для нас и предложить в качестве вознаграждения за его выполнение, *"супер-перспективную идею"* или прямо сейчас забрать некую сумму денег, то большая часть из нас согласится на деньги. Они ближе и понятнее.

Часто вот таким образом стимулируют коллективы на работе. Премиями. С одной стороны это мотивирует, но с другой приедается. Помню, как мой друг, работая на одной довольно хорошо оплачиваемой работе, сказал: *"Надоело, одно и тоже вот уже который год... Хочется какого-то роста!"*.

Вполне нормальная ситуация, так устроен наш мозг, ему очень нравится, когда наш статус повышается, а с ним растет и наша уверенность и самостоятельность и мы ощущаем справедливость по отношению к нам.

Есть такое понятие "ассимиляция", оно имеет много значений, в зависимости от области использования (психология, социология, лингвистика), но по отношению к мышлению это применение существующих схем знания к новым объектам и ситуациям. Т.е. когда наши внешние цели согласуются с внутренними. И, насколько я понимаю, если человек в определенный момент ждет повышения по службе, а ему этого не дают и не планируют, а ограничиваются, как всегда, премией, то, таким образом, можно потерять ценного сотрудника потому, что он будет искать работу с возможной перспективой роста, даже если начальная зарплата будет ниже имеющейся. Т.е. важно дать мозгу в нужный момент то, чего он желает.

В таких ситуациях очень хорошо задействовать модель [SCARF](#)

- Предложение вознаграждение в виде **повышения статуса**. Перспективная и "долгоиграющая" вещь.
- Дать человеку возможность увидеть и понять общую картину, а также предоставить доступ к дополнительным материалам, предоставление работникам полной финансовой информации - **повысит уверенность**, что успокоит сознание и улучшит продуктивность.
- Предоставить возможность **самостоятельно принимать решения** - разбивка на простые задачи, гибкий график, возможность работать из дома.
- **Усиление вовлеченности** - корпоративные чаты, совместные конференции, вечеринки.
- **Ощущение справедливости** - очень важно выполнять свои обещания.

А также в работе с подчиненными следует следить за правильной формулировкой: *"Я хочу, чтобы ты это сделал"* - меняем на *"Не мог бы это сделать?"* И вести себя открыто и естественно, чтобы подчиненные не испытывали неловкость, дискомфорт, а наоборот чувствовали себя частью единого коллектива, организма.

Первый шаг, который нам всегда следует сделать для того, чтобы повлиять на человека, на маленький или большой коллектив - создать ощущение безопасности и спокойствия.

Хотите повлиять на людей - создайте позитивную реакцию везде, где это только возможно. Так действуют все успешные лидеры.



Блок 42 - Формирование нужных связей

Случайных встреч на свете не бывает...
Друг другу для чего-то мы нужны.
Один нам словно ангел помогает
Другого искренне поддерживаем мы...

Когда мы завладели вниманием людей нам нужно сразу же переходить ко второй части - помочь им сосредоточиться на необходимых деталях. Для этого существует несколько достаточно действенных стратегий.

1 - Анекдот - Одной из стратегий по удержанию внимания и формирования у людей нужных нам нейронных связей, является рассказанный анекдот или смешная история. Любая шутка несет в себе определенную мораль и если эта история или анекдот будет по делу, то у нас получится лучше удерживать внимание слушателей на нужных нам объектах. Если же нет, то это просто уведет внимание в сторону.

2 - Вопрос - Второй эффективный способ по концентрации внимания - задать правильный вопрос человеку или группе людей, что позволит людям включиться в процесс, поможет получить собственные озарения в поиске новых решений. Вопрос обязательно должен быть направлен на поиск решений, а не проблем.

Например, как можно обратить внимание с помощью вопросов своих сотрудников (продавцов), чтобы их работа стала более продуктивной:

- Вспомните ваше действие из практики, которое порадовало покупателя (прошрое)
- Что вы сделали необычное, что обрадовало бы клиента? (настоящее)
- Что вам может помочь, чтобы поступать таким образом чаще? (будущее)

Также важно формулировать вопросы, просто, ясно и конкретно.

3 - Цель - В любом деле постановка цели очень важный момент. Дело в том, что когда мы **ставим цели** перед собой или перед коллективом, то все внимание будет обращено в сторону цели. Люди начинают обращать больше внимания на информацию, которая к ней относится, находят возможные решения, замечают примеры других людей, которые уже достигли подобных целей, и все это добавляет уверенности в том, что достижение поставленной цели возможно.

Есть такая поговорка: *"Если первая пуговица застегнута неверно - весь камзол наперекосяк..."*. Это как напоминание о том, что очень важно ставить правильную цель, тогда и результат будет отличным. Наши маленькие шаги к цели они как пуговицы на камзоле, с каждой пуговицей мы все ближе к цели и

если первая будет застегнута верно, то впереди нас ждет вознаграждение - достигнутая цель.

Существует два вида целей:

- **Позитивные цели** – это цели, к которым мы стремимся и визуализируем, создаем вокруг них связи и забегая вперед уже получаем удовлетворение как от достигнутой цели.
- **Цели "убегания"** ("сбросить вес", "бросить курить", "не пить", "не ссориться") – это цели, когда мы представляем, что что-то может пойти не так, сомневаемся, включаем негативные эмоции. И поскольку трудности очевидны, то это может нас привести к тому, что наше внимание переключится на отрицательные эмоции, а не на формирование новых связей с найденными решениями.

Из всего этого следуют краткие выводы

Удерживать внимание помогают

- **Анекдот** (смешная история), рассказанный вовремя и по теме
- **Вопросы**, направленные на поиск решения
- **Правильная позитивная цель**, которая начнет формировать необходимые связи, что поможет визуализировать будущий результат

При постановке цели в команде очень важно создать такие условия, при которых люди могли бы находить решения самостоятельно. Это повысит их статус и уверенность, что хорошо отразится на продуктивности.



Блок 43 - Поддержание новых схем

"Каждый человек — отражение своего внутреннего мира. Как человек мыслит, такой он и есть"

(Марк Туллий Цицерон)

Итак, идем по алгоритму.

Если вначале мы обратили внимание, то затем нам нужно его удержать, чтобы начали формироваться новые схемы в нужном нам направлении, а далее нам следует их поддерживать для закрепления. Все это можно сделать через периодические повторения или напоминания. Напоминания могут быть интенсивными, продолжительными и иметь некоторую периодичность. Кроме того, есть еще методы, которые очень хорошо помогают активировать вновь созданные нейронные связи.

Обещание - когда мы даем обещание, то наши мысли будут активироваться на этот счет с определенной периодичностью. Это происходит потому, что выполнение обещания важно для нас, так как с ним напрямую связан наш статус.

Выполняем - повышаем свой статус. Если же нет - то дадут низкую оценку. А для того, чтобы не забыть про свое обещание то мы его не только проговариваем, но можем еще и зафиксировать, записать, что позволит ему закрепиться в нашем сознании лучше.

Сотрудничество - хорошо привлекать сотрудников к совместной работе. Когда люди вовлечены в общий процесс, то они делятся своими мнениями, что закрепляет уже созданные связи, а также рождает новые идеи и формируются новые нейронные схемы.

Важно также анализировать состояние внимания людей, чтобы лучше понять какие методы лучше подойдут для концентрации внимания на нужном объекте. Подыскивать различные способы стимуляции, которые помогут направлять и сосредотачивать внимание людей, что поможет им более слаженно работать над одной идеей.

Чтобы лучше управлять процессами нам следует также помнить, что нейронные схемы мозга, которые отвечают за удержание информации, планирование, рабочую память и решение когнитивных задач расположены в боковых или внешних отделах мозга, а центральные участки отвечают за самосознание, познание общества и эмпатию. И если одна из этих схем более активна, то активность другой снижается. Следовательно, между

социальными и несоциальными способностями человека тоже возможна подобная корреляция.

Из этого следует, что схемы познания себя очень похожи на схемы познания окружающих и чем лучше мы познаем свой внутренний мир, тем лучше мы понимаем людей, а следовательно это нам очень помогает более эффективно осуществлять перемены и вести за собой людей.

Изучаем работу мозга ⇒ лучше понимаем процессы ⇒ лучше понимаем себя ⇒ лучше понимаем людей и окружающий мир ⇒ мы более успешны!



Блок 44 - Подведение итогов

"Понимание мозга - один из лучших способов улучшить свою эффективность в любых обстоятельствах, особенно это относится к тем, кто работает в команде"
(Дэвид Рок)

Когда мы знаем, как работает наш мозг то:

- Мы лучше понимаем себя, а соответственно
- Мы лучше понимаем других людей
- Мы способны хорошо управлять своими эмоциями
- Наш словарный запас становится богаче потому, что мы умеем переключаться и задействовать больше областей нашего мозга
- Мы успешно справляемся с потоками информации и умеем корректировать мыслительные процессы
- Мы более счастливы и как следствие предрасположены к новым идеям и озарениям
- Мы осознаем, что владеем невероятным инструментом, а точнее супермашиной, которая способна на многое: с помощью нашего мозга мы можем изменить себя, других и окружающий нас мир.

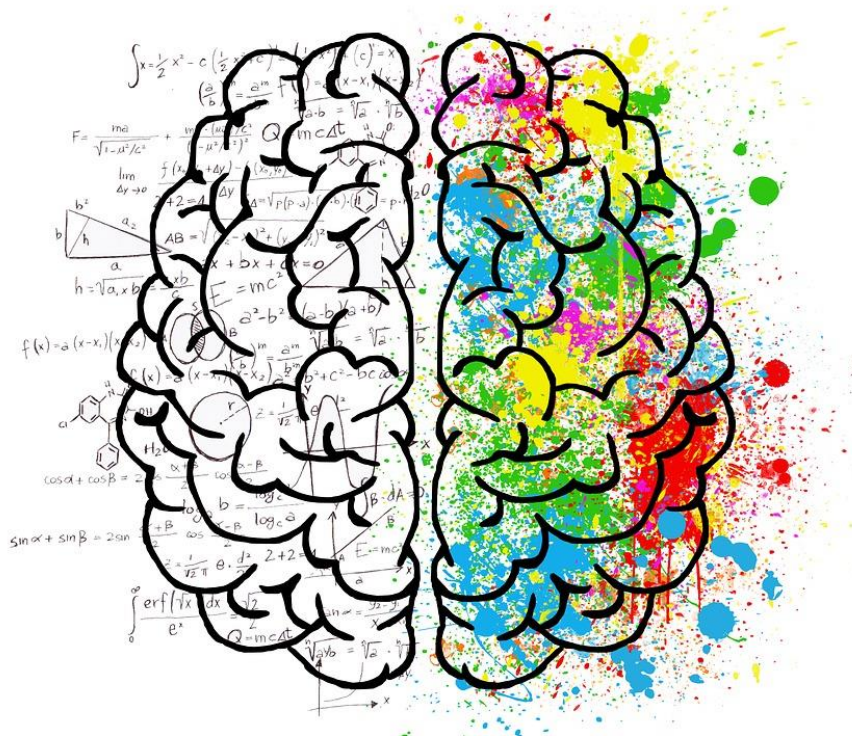
Хоть многие процессы в нашем мозге настроены автоматически, но мы можем влиять на их работу и перестраивать схемы так как нам удобно.

Главное, что нам следует при этом учитывать это то, что

- **Префронтальную кору**, которая отвечает за основные умственные операции с планированием и расстановкой приоритетов следует иногда блокировать и переключаться на творчество.
- **Лимбическая часть** – это область, где рождаются эмоции и нам лучше всегда настраивать себя на позитив, тогда мы будем уверенны, решительны и успешны. Негатив же нужно сразу же маркировать и избавляться от него методом переоценки.
- **Внутренний режиссер** - он помогает нам переключаться, а также наблюдать за мыслительными процессами "со стороны".
- **Статус** - наш мозг всегда будет бороться за него любыми средствами и об этом следует помнить. Важно поддерживать статус, но не ущемлять.
- **Влияние** - если мы хотим изменить людей или повлиять на них, то лучше дать возможность человеку действовать самостоятельно. Создать ему комфортные условия, чтобы успокоить мозг и задать нужное нам направление.

Важно помнить об этом и тренировать своего внутреннего режиссера. Любое осознанное действие способно изменять наш мозг. и чем лучше мы владеем навыком режиссера, тем нам легче владеть ситуацией.

Очень понравилось, как автор закончил свою книгу. Он пожелал, чтобы у нас всегда был кортизол на минимуме, а дофамин, окситоцин и серотонин в достатке. Чтобы мы всегда были позитивны, владели супер-способностями внутреннего режиссера и могли наблюдать за невероятно успешной работой нашего мозга.

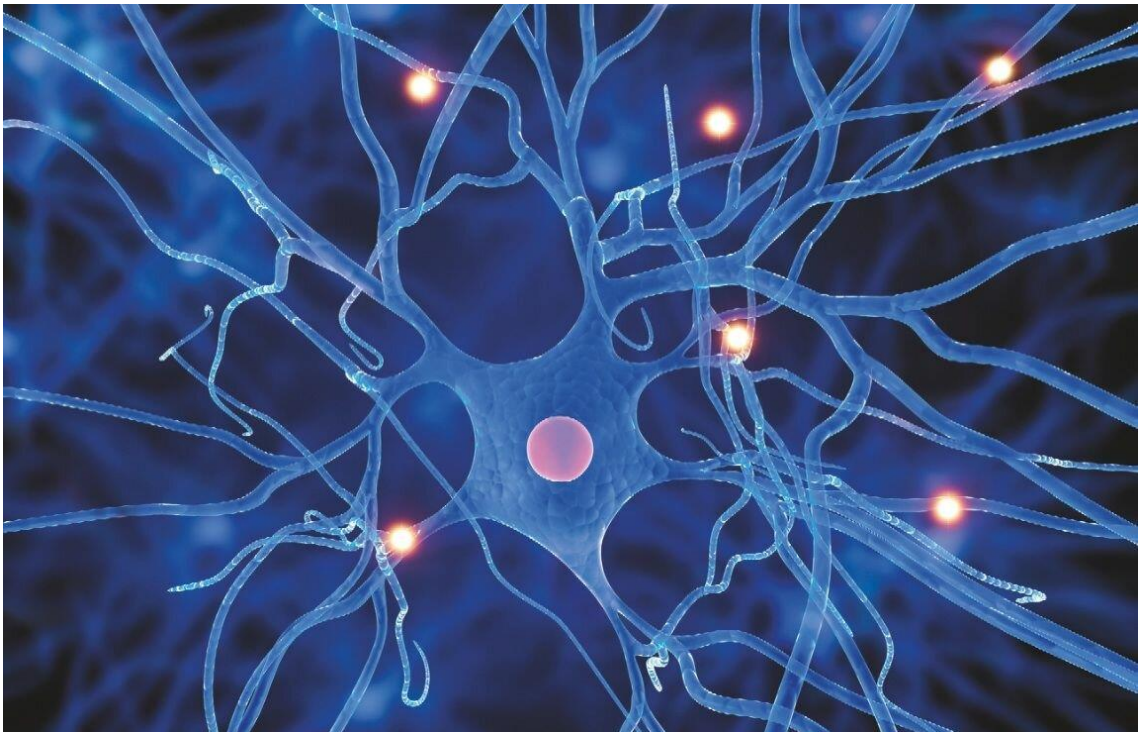


Заключение и мои выводы по книге

Если вы еще не читали эту книгу в оригинале, очень рекомендую это сделать. А лучше всего прочитайте ее в паре с книгой Роберта Чалдини "Психология влияния". Причем с Чалдини и начните.

И тогда получится вообще замечательная цельная картина про то, как ОНО все происходит в нашей жизни. Если Чалдини описывает как все выстраивается во взаимоотношениях людей с точки зрения психологии, то Дэвид Рок описывает какие процессы происходят в такие моменты в нашей голове.

Работа нейронных схем очень похожа на человеческие отношения. Мы в реальной жизни, по сути, как нейроны в нашей голове. Чтобы лучше себе представить, попробуйте сделать простое упражнение: встаньте, поставьте ноги чуть шире плеч и разведите руки в стороны и немного вверх - вот, если сейчас сделать фото и сопоставить его с изображением нейрона, то вы удивитесь насколько мы внешне похожи. Ну не в идеале, конечно же, но немного похожи.

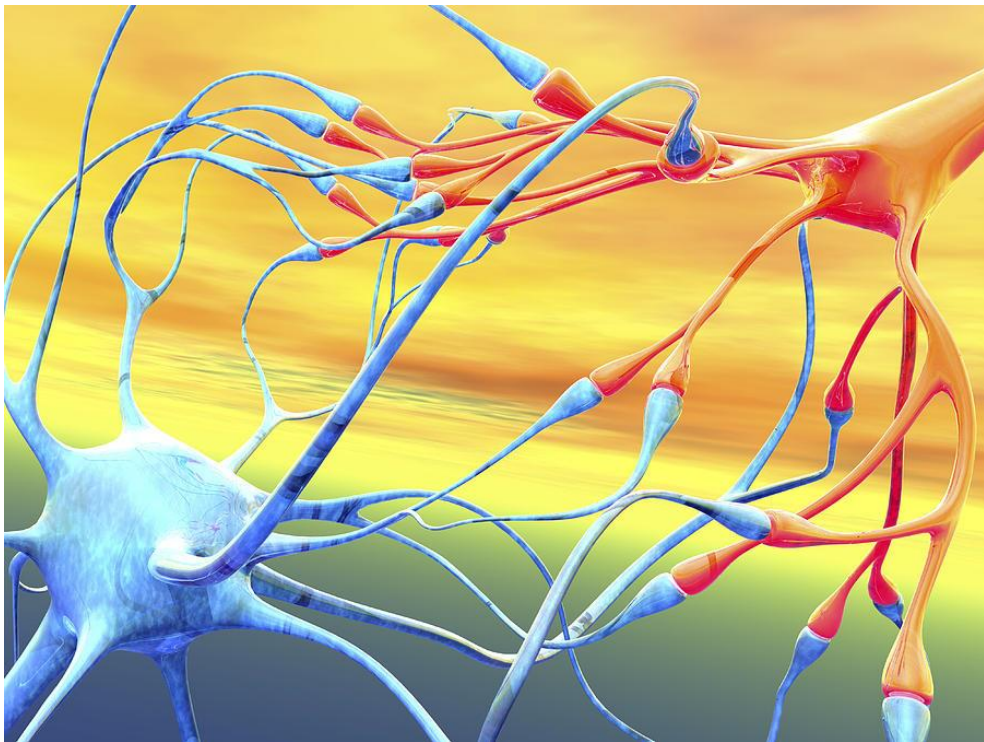


Итак, Человек = Нейрон,
Связи = Отношения,
Много связей = Нейронные схемы,
Много отношений = Социальные сети.

Если наши отношения с людьми хорошие, то и работа ладится и настроение отличное и все продуктивно, а если нет - то нет.

Только наша связь происходит несколько иначе, но очень похоже. Через рукопожатие, например. В этот момент мы на самом деле обмениваемся информацией, а кулаки, т.е. руки наши похожи на те самые маленькие наковальни, через которые происходит нейронная связь - синапс. Да и ступни на ногах тоже, ну и голова...

Только вот с помощью рук мы общаемся и обмениваемся через тактильные ощущения с другими людьми или предметами. Через ноги с Землей, через взгляд (визуальное восприятие) или вербально-слуховое с другими людьми. И обмен этот идет не только информационный, но и энергетический.



И точно также, как укрепляются нейронные связи в какой-то области, когда мы ее развиваем и занимаемся ею, так же укрепляются и наши связи с другими людьми, если мы с ними чаще общаемся. Получается, что наша слаженная работа мозга проецируется на внешний мир и это все отражается во взаимоотношениях.

Ну чем мы не нейроны? Вот и получается, что все снаружи полностью проецируется из того, что в нашей голове, даже немного визуально похоже, только в более сложной форме.

Точно также и наоборот - все, что происходит во внешнем мире найдет отражение и в нашем внутреннем. Вот так интересно все получается. Замкнутый круг. Великое в малом. Поменяем внутри себя, сменится картинка и снаружи

Вроде бы все просто, когда понимаешь, но как много еще предстоит изучить. Но в любом случае чем лучше мы понимаем процессы, происходящие в нашей голове или во взаимоотношениях людей, тем нам легче их контролировать. А следовательно, понимание процессов делает человека более успешным.

Сейчас в век высоких технологий, в мире интернета и социальных сетей нам, конечно же, легче представить как это все связано в нашей голове. Но как бы там ни было, ни одна, даже самая суперновая технология не заменит обычного человеческого общения.

Дело в том, что личная беседа – это один из лучших ресурсов, который помогает нам сконцентрировать внимание и выстроить нужные нейронные схемы. Что-то увидев или прочитав про себя, мы задействуем очень малую часть нашего мозга, но проговаривая вслух, беседуя, записывая и делаясь информацией с другими людьми, мы задействуем больше областей нашего мозга, а соответственно мы лучше осознаем поступившую информацию и закрепляем ее на дольше в нашей памяти.

Конец конспекта :)

P.S. Надеюсь вам понравился мой конспект и уверен, что он принесет вам пользу.

Приглашаю вас также посетить мои сайты, социальные сети и обучающую платформу. Буду рад вашей обратной связи.

[Kaizen.Style](#) – сайт по личному развитию. Здесь вы найдете различные статьи по темам здоровья и фитнеса, по медитациям, целеполаганию, работы с восприятием, техники для мозга, истории для мотивации, отношениям, а также различные полезные гимнастики. Сайт постоянно наполняется статьями, поэтому лучше подписаться, чтобы не пропустить новости.

[Academy. Kaizen. Style](#) – моя обучающая платформа, где я выкладываю как платные так и бесплатные курсы, а также книги. Для того, чтобы получить доступ к бесплатным курсам необходимо зарегистрироваться на платформе. Как это сделать вам подскажет [«Технический помощник»](#)

[SMMki.com](#) – сайт по интернет маркетингу. Если эта тема вам интересна, можете заглянуть сюда.

Я в социальных сетях

Facebook

- [Личный профиль](#)
- [Страничка «Жизнь по кайдзен»](#)
- [Страничка «ШокВосток»](#) - про различные новости и интересные с Востока
- [Страничка SMMki](#) – про интернет-маркетинг

Instagram

- [Мой Travel Blog](#)
- [Мой личный профиль](#)
- [Жизнь по Кайдзен](#)
- [SMMki](#)

TikTok

- [Будь эффективным!](#)

Telegram

- [Kaizen Style](#)

Присоединяйтесь, подписывайтесь!

До встречи!



С уважением,

Юрий Любушкин