

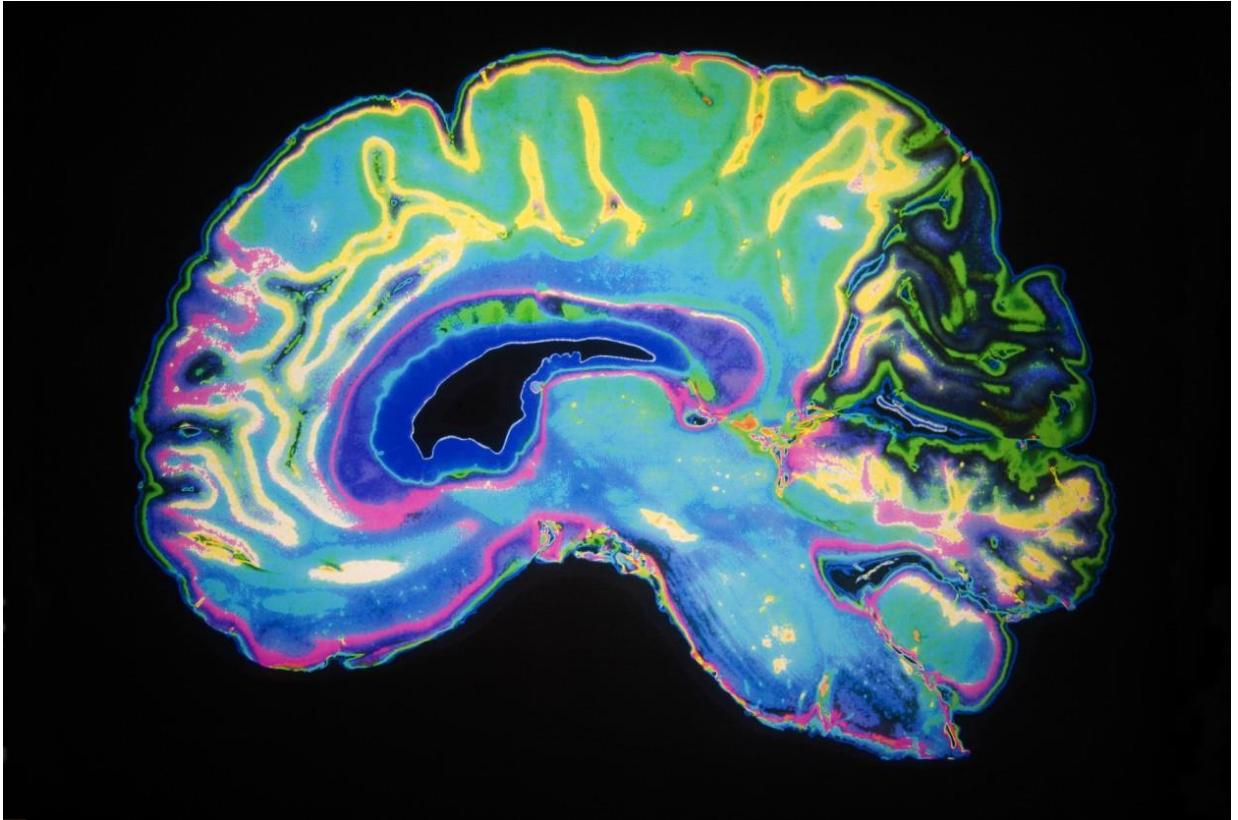
# 7 ошибок, которые ежедневно совершает ваш мозг, и как их исправить

Источник: <http://www.factroom.ru/science/7-mistakes-your-brain-makes-every-day>

Знаете ли вы, что ваш мозг делает ошибки, а вы и не подозреваете об этом? Даже пока вы читаете эти строки, он совершает ошибки. Да-да, это правда. Вы всё читаете правильно, но ваш мозг полон предубеждений, основанных на вашем прошлом опыте. И это относится не только к вам, но и к каждому человеку. Мы похожи на заключенных, смотрящих на мир через решётку тюремной камеры, давно забыв, что этой решетки просто не существует.

Дело в том, что наши убеждения загоняют нас в жесткие рамки, а предубеждения искажают восприятие. Это приводит к постоянным ошибкам в суждениях. И самое ужасное, что мы этого практически не осознаём.

Но есть и хорошая новость. Она заключается в том, что мы можем понять природу ошибок, если будем регулярно изучать собственный образ мышления. Вот 7 ошибок, с которыми можно справиться, если быть внимательнее к себе.



## **1. Избежать дискомфорта для нас важнее, чем исполнить свою мечту**

Вам когда-нибудь приходилось смотреть в кинотеатре ужасный фильм только потому, что вы заплатили за билет немалые деньги? Думаю, да, и вы такой не один. Правда в том, что в подобной ситуации большинство людей предпочитает мучиться, досматривая отвратительный фильм, вместо того чтобы сделать что-то приятное. Почему? Потому что мы не хотим, чтобы наши деньги пропали зря.

---

**Наша склонность уклоняться от опасности — в отличие от склонности к максимизации возможностей — дала нам более высокий шанс на выживание в среде хищников**

Наука утверждает, что наша склонность уклоняться от опасности — в отличие от склонности к максимизации возможностей — дала нам более высокий шанс на выживание

в среде хищников. И эта тенденция передавалась из поколения в поколение в течение невообразимо долгого времени.

Мы запрограммированы на минимизацию потерь, а не на максимизацию возможностей. Все без исключения! Но в современном мире эта необходимость исчезла. Некоторые великие предприниматели, такие как Стив Джобс, поняли это и жили в полную силу.

Лучший способ справиться с этой проблемой — спросить себя, чего вы на самом деле хотите от жизни. Так же, как это каждое утро перед зеркалом делал Стив Джобс. Так вы естественным образом будете стремиться к вещам, которые имеют для вас большее значение и которые дают наибольший шанс для осуществления вашей мечты.

## **2. Мы неправильно оцениваем шансы**

Представьте: вы бросаете монетку. Вероятность выпадения орла или решки 50:50. Скажем, 23 раза подряд выпал орёл. Конечно, и в следующий раз, когда вы бросите монету, выпадет орёл.

Правильно?

Нет! На самом деле вероятность не меняется. Она по-прежнему составляет 50:50. Предыдущие 23 решки никак не влияют на вероятность того, какой стороной монета упадет в следующий раз. Но, даже зная об этом, основываясь на своем прошлом опыте, вы склонны ждать иррационального результата. Любители азартных игр проигрывают именно из-за этого несовершенства нашего мышления.

Но есть простое решение: используйте подход, основанный на внимании. Вот в чем он заключается: пауза и глубокий вздох. Глубокий вдох отключает вас от иррациональных умозаключений. А пауза позволяет воссоединиться с вашим рациональным «Я». Это создает некоторую объёмность восприятия. Сделайте это, и у иррационального мышления будет гораздо меньше шансов соблазнить вас. Попробуйте! Я гарантирую, вы будете впечатлены.

## **3. Мы убеждаем себя в том, что наши плохие решения — хорошие**

Вы когда-нибудь пытались убедить себя, что покупка лишней пары туфель, которая вам совершенно не нужна, не такое уж и плохое решение? Если да, то вы находились под влиянием когнитивного диссонанса.

Когнитивный диссонанс возникает, когда у вас появляются две противоположные идеи, которые вы не можете одновременно держать в уме. Вы хотите думать о себе как о человеке проницательном, принимающем дальновидные решения, а неправильное решение совершенно не соответствует этому образу. Таким образом, чтобы привести свое решение в соответствие со своей самооценкой, вы убеждаете себя, что ваше решение было правильным.

---

**Когнитивный диссонанс возникает, когда у вас появляются две противоположные идеи, которые вы не можете одновременно держать в уме**

Как лучше преодолеть когнитивный диссонанс? Зная о своей склонности к рационализации неправильных решений, постарайтесь заметить момент, когда вы снова попытаетесь это сделать. Признайте, что иногда вы принимаете плохие решения (и это нормально — до тех пор, пока вы осознаете это). Избавьтесь от представления о себе как о проницательном и разумном человеке и позвольте себе ошибаться.

Таким образом при помощи внимательности вы замените свою тенденцию рационализировать плохие решения способностью учиться на них. Со временем ваши навыки в принятии решений могут только совершенствоваться.

**4. Мы уделяем больше внимания информации, которая соответствует нашим убеждениям**

Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что происходит, когда вы покупаете новый автомобиль? Внезапно вы начинаете замечать на дороге множество таких же автомобилей! Это происходит из-за того, что ваш мозг пассивно ищет информацию, подтверждающую вашу реальность.

Вы склонны тянуться к людям, разделяющим ваше мировоззрение, или отдаляться от них? Я предполагаю, что у большинства ваших друзей убеждения очень похожи на ваши. Для определения этого явления есть термин — предвзятость подтверждения, то есть тенденция подтверждать ту информацию, которая соответствует нашим убеждениям, независимо от их истинности.

Мы склоняемся к тем идеям и той информации, которые подтверждают наши убеждения. А это значит, что мы становимся недалекими людьми с ограниченным мышлением и плохой фантазией.

Но поймите меня правильно. Я не говорю, что вы должны прекратить общение друзьями, не разделяющими ваши убеждения. Я говорю о том, что важно признать, что, даже если мы с ними не согласны, убеждения других людей имеют такую же силу, как и ваши. Способность понять это встречается крайне редко. Но она очень важна для креативности и роста.

## **5. Мы путаем факторы, определяющие выбор, с результатами**

Лучшие университеты мира, такие как Гарвард, выпускают первоклассных специалистов благодаря своим особым программам обучения? Или потому что они отбирают только самых умных студентов?

Я ставлю на то, что все студенты Гарварда были бы успешны независимо от университета, в котором бы они обучались.

Но вполне вероятно, что вы ошибочно приписываете успех выпускников Гарварда самому университету, а не процессу отбора при поступлении в него. В Гарвард принимают только самых лучших кандидатов, которые станут успешными несмотря ни на что.



Рольф Добелли

Рольф Добелли говорит, что профессиональные пловцы не приобретают телосложение пловца благодаря усиленным тренировкам. Наоборот: они становятся профессиональными пловцами потому, что родились с телосложением, подходящим для занятий плаванием. Другими словами, их телосложение — это фактор отбора,

а не результат тренировок.

Почему это проблема? Потому что Вы приписываете успех этим неверным факторам и (ошибочно) ждете успеха.

Вот еще один пример. Если вы видите по телевизору стройную модель, которая пьет калорийный напиток, у вас складывается впечатление, что он будет полезен и для вас. Но каждый из нас знает, что это не так. И тем не менее, ТВ-картинка заставляет нас покупать содержащие сахар напитки, которые на самом деле только отдалят нас от того идеального тела, о котором мы мечтаем.

Итак, что можно сделать, чтобы решить эту проблему?

Не принимать все за чистую монету. Относиться осознанно к ежедневно получаемой информации.

## **6. Вы позволяете манипулировать своим восприятием**

Вам когда-нибудь приходилось покупать автомобиль со скидкой 20% от рекламной цены? Или пару джинсов, которые вчера рекламировались по цене \$100, а «только сегодня» стоят всего \$50? Выгодная покупка?

А что если я скажу, что эти джинсы на самом деле стоят \$20? Все еще выгодная покупка? Уже не так. Вы только что стали жертвой «эффекта якоря».

---

**Эффект якоря** — это предвзятая реакция нашего мышления, в силу которой мы склонны

в большей степени полагаться  
на ту информацию, которую получаем первой

Эффект якоря — это предвзятая реакция нашего мышления, в силу которой мы склонны в большей степени полагаться на ту информацию, которую получаем первой. Такая информация становится для нас отправной точкой — якорем. Магазины используют его для того, чтобы заставлять нас покупать все больше и больше.

Представьте, вы заходите в магазин одежды и видите большую вывеску со словами: «Распродажа: цены на все рубашки снижены со \$100 до \$40. Торопитесь — распродажа заканчивается сегодня!» И вы думаете: «Ничего себе! Мне не нужны новые рубашки, но это такая отличная возможность! Скидка больше 50%. И в конце концов, хорошо сделанная одежда прослужит дольше, чем дешёвая». И покупаете.

Подсознательно вы оказались под влиянием первой увиденной цены — \$100, представленной магазином, который пытался продать вам рубашку. Мы делаем оценки, основываясь на сравнениях. И в отсутствие любой другой информации подсознательно склоняемся к первой стоимости, которую узнали. Итак, как преодолеть эту тенденцию? Помните об эффекте якоря. Все это сводится к тому, что нужно обращать особое внимание на то, что происходит в настоящий момент. Это позволит сосредоточиться на всех сопутствующих факторах — прямо здесь и сейчас. И улучшит вашу способность принимать решения.

## **7. Мы не контролируем себя, сталкиваясь с большим выбором**

Вы когда-либо сталкивались с ситуацией, когда выбор был настолько велик, что в итоге вы вообще не смогли принять решение? Добро пожаловать в «парадокс выбора»!

Когда у нас слишком большой выбор, мы «закрываемся», чувствуя себя перегруженными информацией, и предпочитаем вообще отстраниться от ситуации. Мы просто предпочитаем ничего не получить, только чтобы этот мучительный процесс скорее

закончился. В современном мире, перегруженном информацией, парадокс выбора становится все большей проблемой. Каким может быть ее решение? Сократите количество вариантов. Систематически убирайте варианты, которые точно вам не подходят, прежде чем почувствуете, что не в состоянии справиться с ситуацией. Уделите больше внимания тому, что вы хотите выйти из ситуации, и меньше внимания самому выбору. Это действительно помогает сосредоточиться на ваших целях. Отличный способ сделать это — регулярно пересматривать ваши цели. Точно знайте, что вы хотите получать каждый день, и составляйте список текущих дел. Сделав это, вы поймете, что широкий «выбор», предлагаемый рекламой, не имеет к вам никакого отношения. Вы будете проводить больше времени, занимаясь теми вещами, которые имеют для вас значение, и меньше обращать внимания на отвлекающие и не имеющие значения факторы.

## **Вот пример, который я использую, чтобы объяснить, что такое внимательность и самоосознание**

Представьте, что вы сидите на пляже и наблюдаете за волнами (ваши мысли) в океане (ваш разум). Вы смотрите на весь океан и одновременно на волны, как они поднимаются и опускаются. Безмятежная и успокаивающая картина. Рано или поздно ваше внимание привлекает одна из волн. Вы начинаете думать только о ней (одна мысль). Вы теряете общую картину (ваш разум). Закрепите в сознании этот момент, сделайте вдох и снова вернитесь к наблюдению за океаном.

Раз за разом выполняя это упражнение, вы будете тренировать свою внимательность, станете более продуктивны и будете жить лучше.

## **Настоящий секрет преодоления склонности вашего мозга к совершению ошибок**

В течение следующих шести месяцев сосредоточьтесь на практике самоосознания. Используя дыхание как якорь, наблюдайте за своим



разумом в настоящий момент времени. Обратите внимание на то, что происходит здесь и теперь. Сделайте это, и вы будете поражены, сколько из этих семи ошибок вы сможете преодолеть через самоосознание.

Если вы хотите быть свободными от невидимых цепей, связывающих вас, посвятите себя практике самоосознания.

Поймите структуру своего разума — и вы освободитесь от оков, которые сдерживают вас. Навсегда.