

**М**и живемо в золоту добу поведінкової психології, коли кожного тижня можуть з'явитись нові відкриття, які пояснюють те, як ми думаємо, відчуваємо та діємо. Неврологи, психологи та економісти щосили намагаються знайти відповідь на такі питання: «Чому відбуваються нервові зриви у зазвичай спокійних людей?», «Як припинити щохвилини перевіряти електронну пошту?», «Як припинити відкладати все на потім?». Наукові дослідження можуть дати відповіді на ці проблемні питання.

Звичайно, ви можете запитати: «А що змінилось?». Чому так несподівано багато статей присвячено роботі мозку? Три науки, які є основою цієї книжки — психологія, поведінкова економіка та неврологія — не з'явилися вчора, а існують уже протягом століття. Але саме зараз ми помічаємо, що ці науки виходять на перший план, адже результати їхніх пошуків дуже корисні для нашого щоденного життя.

Дозвольте трохи поринути в історію перед тим, як я почну пояснювати три наріжні наукові теми, які червоною ниткою проходять крізь усю книжку.

## **ПСИХОЛОГІЯ: ВСЯ УВАГА НА ЕМОЦІЙНЕ ЗДОРОВ'Я**

Історія свідчить, що психологія переважно переймалася дослідженням природи негативної поведінки. Науковці невтомно працювали, аби зрозуміти такі патології, як параноя та депресія, або визначити динаміку розвитку страху та агресії. Тож не дивно, що неоднозначне дослідження Стенлі Мілгрема про те, як люди охоче

піддаються спокусі влади, набуло широкого розголосу. Експеримент полягав у тому, щоб побачити, чи піддослідні захочуть скерувати потенційно смертельний електричний розряд на незнайомця, якщо хтось з авторитетним виглядом спонукатиме їх<sup>2</sup>. (Кількість тих, хто погоджувався, справді насторожує). Безумовно, такі дослідження допомагають висвітлити складність процесу мислення людини, а також закладають основи для сучасної поведінкової психології. Але висновки таких наукових пошуків навряд чи стануть запорукою хорошого життя.

Втім, нещодавно стали з'являтися помітні зрушення в бік досліджень позитивної поведінки. Мабуть, каталізатором таких змін стало обрання професора Пенсильванського університету Мартіна Селігмана президентом Американської психологічної асоціації в 1998 році. Сам Селігман займався вивченням безпорадності. Не без помпезності він заявив, що під час його правління головною темою стане «позитивна психологія», адже це допоможе нам всім стати кращими. І відтоді психологи зосередили свою увагу на пошуках розуміння позитивнішої сторони людського життя: що допомагає людині стати успішною, підіймає їй настрій або підвищує продуктивність. Така інформація особливо стане в пригоді, коли атмосфера на роботі радше нагадує експеримент Мілгрема.

## **ЕКОНОМІКА: ДОДАЄМО РЕАЛІЗМУ ПОВЕДІНКОВІЙ ТЕОРІЇ**

Економіка надає дослідженням людської поведінки більшої конкретності та визначеності. За своєю сутністю економіка — це наука про те, як людина робить вибір: як ми зважуємо ризики та вигоди від певних дій та відповідно до цього приймаємо рішення. Вибір може бути цілком буденний, як-от який купити бутерброд. А може бути таким, що тягне за собою незворотні наслідки, наприклад, куди вкласти сотні мільйонів доларів. Раніше економісти створювали теоретичні моделі, які базувались на припущенні, що люди завжди точно та незалежно ні від кого оцінюють переваги кожної можливості, яка їм випадає. Та ці моделі не могли пояснити мотиви звичайної людської поведінки. Наприклад, чому ми часто приймаємо спонтанні рішення, або чому іноді змінюємо свій вибір

через те, що думають інші, або чому час від часу робимо щось приємне для інших, не очікуючи нічого у відповідь.

Усі ці питання спонукали двох психологів, Деніела Канемана з Принстону та Амоса Тверські зі Стенфорду, зарити сокиру війни у 1979 році та опублікувати статтю у впливовому економічному журналі «Економетрика» (Econometrica). У статті вони написали, що коли треба зробити вибір, людина не діє як робот<sup>3</sup>. Емоційні та соціальні установки керують нашими діями, і це робить нас досить передбачуваними. Це зчинило революцію. Невдовзі виник рух під назвою «поведінкова економіка», в основі якого лежить застосування аналітичних засобів економіки до вивчення того, як реальні люди роблять вибір у реальному світі. І що в результаті? Канеман отримав Нобелівську премію з економіки 2002 року. Але що важливіше, економісти тепер мають глибше та точніше розуміння природи щоденного вибору та того, що нас спонукає чинити так, а не інакше.

## **НЕВРОЛОГІЯ: КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ МОЗКУ**

І нарешті, неврологія, що змогла просунутись уперед завдяки неймовірним темпам технічного розвитку, результати якого дали змогу буквально спостерігати за мозком у дії. Неврологи отримали доступ до сканувального обладнання для розкриття секретів будови та діяльності мозку. Однак раніше для тих, хто піддавав свій мозок таким дослідженням, ціною прогресу ставало опромінення певною дозою радіації. Отже, ці пристрої не підходили для використання у немедичних цілях.

У 90-х почали з'являтися менш небезпечні прилади (як МРТ), які дозволили науковцям спостерігати за діяльністю мозку здорових людей під час їхньої звичайної активності. Це означає, що тепер дослідники можуть бачити, які ділянки мозку активізуються, коли людина відчуває доброту або переживає хвилини успіху. Вони можуть вивчати нейронну активність, коли людина сумує або перебуває у стані стресу (звісно, не йдеться про стрес від лежання у шумній металевій трубі або від того, що до голови приєднали купу електродів).

Таким чином, неврологи отримують точніше уявлення про біологічні процеси, які щодня керують нашими думками, почуттями та діями. Також це дає змогу досліджувати явища поведінки, які є предметом наукових пошуків психологів та економістів. Наприклад, те, як ми вирішуємо складні задачі та як ми даємо собі раду під час непростих соціальних взаємодій. Словом, багато досліджень, про які я згадую в цій книжці, є результатом співпраці науковців трьох названих дисциплін.

Таке враження, що ми живемо в час «нейро-психо-економіки» або чогось подібного. Така різносторонність лише грає нам на руку, адже ми отримуємо різні точки зору (біологічну, спостережницьку та аналітичну) на проблему, яку ми порушуємо в цій книжці. А це дозволяє розробити чіткий план дій для тих, хто хоче керувати своїм життям та настроєм.

### ТРИ ВЕЛИКІ ТЕМИ

Безумовно, тепер виникає питання: як скористатись усіма цими благами розвитку науки, аби вони допомогли нам вирішити проблеми на роботі? Тут і вступає в дію «Живи на всі сто». Книжка присвячена тому, щоб застосувати найцінніші відкриття науковців в умовах щоденної трудової діяльності: складні задачі, напружений розклад, непрості відносини. Книжка покликана допомогти зробити ваше ділове життя відносно простішим, кращим та продуктивнішим.

Перш ніж перейти безпосередньо до конкретних порад, які стануть запорукою чудового дня, я хотіла б звернути увагу на три важливі наукові теми, які пов'язують три наші науки та є основними у цій книжці. Це допоможе вам краще зрозуміти, на чому засновані всі наведені тут поради. (Якщо ви захочете пропустити Частину 1 та перейти одразу до практичних порад, то нехай — у кінці є словник і ви завжди можете повернутися до цієї частини згодом). Якщо коротко, то ось ці три теми:

1. **Дві системи мозку:** Активність мозку розподілена між двома системами, що доповнюють одна одну. Одна — розважлива та контрольована, інша — автоматична та інстинктивна. Разом вони роблять нас розумними та продуктивними. Але ми можемо