**Нейрохакинг или «10 нейроуловок», которые помогут перепрограммировать себя.**

Считается, что если вы хотите изменить жизнь — побороть страхи, научиться лучше продавать или стать счастливее — надо изменить способ мышления. Но это — долго и трудно. **Психолог Шон Янг** предлагает более быстрый, легкий и научно обоснованный **способ «взломать» мозг,** чтобы последовательно делать то, что хочется, - **нейрохакинг**. В книге[**«Привычки на всю жизнь»**](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/privyichki-na-vsyu-zhizn/) он рассказывает о нейроуловках, которые помогут перепрограммировать себя и создать новые привычки.

**1**

**Сначала дело, потом мышление**

Измените поведение — и мышление последует за ним. Например, если вы хотите стать более приятным в общении, не надо убеждать себя, что вы такой. Просто начните придерживать двери и помогать друзьям в трудную минуту — и станете приятным в общении человеком. Хотите стать более отзывчивым — запишитесь в волонтерскую организацию. Хотите стать щедрым — сделайте пожертвование и позвольте мозгу поверить в то, что вы действительно щедрый человек.

2

**Нырните в свои страхи**

Наука подтверждает: контактировать с тем, что вызывает страх, по крайней мере, в облегченной версии, полезно. Встретившись со страхом лицом к лицу, вы увидите себя другим человеком — тем, кто способен преодолеть свои фобии. Подумайте, как можно сделать это на безопасной территории — и сделайте.

**3**

**Измените движения тела и мимику**

Исследования доказали: люди ориентируются на свои движения и мимику, чтобы оценить происходящее. Например, если просидеть всё совещание с улыбкой, то нам кажется, что оно прошло позитивно, а если хмуриться — что всё было отвратительно. Если мы киваем, то склонны соглашаться с окружающими, если мотаем головой — не соглашаемся, независимо от того, что они говорят. Хотите перенастроить мозг — измените мимику и движения.

**4**

**Не витайте в облаках**

Исследователи предложили людям собрать пазл, а затем спросили, понравилось ли им это занятие. Оказалось, удовольствие от выполняемого дела зависело от мыслей. Если испытуемые в процессе часто думали о чем-то позитивном и отвлеченном, занятие им не очень нравилось. Они вспоминали, что витали в облаках, и делали вывод, что, раз не получалось сосредоточиться, дело было не слишком приятным. Если человек способен сосредоточиться на работе, она будет доставлять ему большее удовольствие, чем когда он витает в облаках.

**5**

**Называйте себя тем, кем хотите быть**

Нам важно определять свою идентичность и следовать ей. Ученые провели эксперимент: дали людям возможность взять чужие деньги и сопроводили разрешение двумя разными фразами: «Пожалуйста, не обманывайте» или «Пожалуйста, не будьте обманщиком». В первом случае люди часто брали деньги, а во втором — когда сообщение было связано с идентичностью — не делали этого вообще. Чтобы убедить себя (или других) сделать что-то, примите на себя идентичность.

**6**

**Играйте роль, пока в нее не вживетесь**

Если хотите избавиться от прокрастинации, организуйте группу по саморазвитию или начните вести подкаст о вреде откладывания на потом. Сложно учить людей не прокрастинировать, если сам это делаешь, поэтому такой шаг поможет победить вредную привычку. То же относится и к другим привычкам: просто начните делать вид, что вы уже ее преодолели.

Справка. **Прокрастинация** — это стойкое желание откладывать дела на потом. Кто-то называет её ленью, кто-то — отсутствием мотивации.

**Подкаст**- формат разговорного шоу.

**7**

**Поделитесь чем-то с другими**

Хотите почувствовать поддержку и связь с другими людьми? Сделайте что-то характерное для общительных людей, например поделитесь чем-то личным с друзьями, членами сообщества (онлайн или офлайн) или даже с незнакомыми людьми. Это действие заставляет почувствовать бо’льшую связь с окружающими и с миром в целом. Люди, которые открыто делятся чем-то личным и отвечают другим, приходят к выводу, что связь существует, иначе они бы так не поступали.

**8**

**Добейтесь согласия**

Если человек добровольно принимает решение — например, выбирает определенную работу или дату окончания какого-то дела, — вероятность, что он будет последовательно идти к результату, выше. Но как заставить человека признать, что он чего-то хочет? Один из способов — предложить небольшое число вариантов и попросить что-то выбрать. Если решение принято самостоятельно, скорее всего, человек будет его придерживаться.

**9**

**Используйте магниты**

Похожие дела можно объединять в пары. Если заставить себя сделать что-нибудь легкое, то повышается вероятность, что вы сделаете и то, что дается сложнее. Например, когда человек не может мотивировать себя каждый день выходить на пробежку, можно объединить это с другим ежедневным делом — надеванием обуви. Вы обуваетесь каждый день и вам не нужно особых усилий, чтобы заменить обычную обувь кроссовками. А поскольку кроссовки автоматически ассоциируются с бегом, будет легче выйти на пробежку. Это называется магнитным поведением, поскольку выполнение одного действия (надеть кроссовки), как магнит, тянет за собой другое (бег).

**10**

**Создавайте цепь**

Чем больше дней мы что-то делаем, тем крепче становится цепь. Нейроуловки будут работать успешнее, если применять их как минимум несколько раз. После, скажем, пяти занятий в спортзале разум начинает верить, что это доставляет нам удовольствие, иначе зачем туда ходить. Таким образом формируются новые привычки и новый тип личности.

Педагог-психолог Сивкова А.П.

По материалам книги [«Привычки на всю жизнь»](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/privyichki-na-vsyu-zhizn/)

Обложка поста — [pixabay.com](https://pixabay.com/ru/%D0%BC%D0%BE%D0%B7%D0%B3-%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D1%87%D0%B8%D1%82%D0%B5-%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D1%87%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C-3141247/)