

9 "ВРАГОВ" нашего умственного развития

1. Заявления "Это скучно".

Эта фраза убивают любопытство, а оно - один из самых главных стимулов вашего познавательного интереса. То, что сегодня нам кажется ненужными, завтра может стать дорогой к новым возможностям.

2. Однообразие потребляемой информации.

Т. е. чтение одних и тех же блогов, форумов, авторов, просмотр одних и тех же передач, общение с одними и теми же людьми и т. д. Расширьте свой круг интересов, не стоит застаиваться.

3. Поиск легких путей.

Мы не любим себя утруждать - и зря. Сложные ситуации требуют от человека максимального фокусирования умственных способностей, а значит, развивают возможности мозга.

4. Отсутствие стремлений.

Если вы убеждаете себя, что добились оптимальных результатов, ваше развитие автоматически останавливается. Избегайте мыслей о том, что достаточно высоко поднявшегося. Двигайтесь вперед, желая большего.

5. Отсутствие вопросов.

Как только вы прекратите себя спрашивать "почему", вы сразу подвергаетесь опасности впасть в рутину. Спрашивайте себя, зачем, для чего вы делаете то или это. Тот, кто безрассудно подчиняется обстоятельствам, рано или поздно становится ограниченным.

6. Отказ от творчества.

Вы думаете, что креативное начало вам чуждо. Ваша уверенность - это и есть сдерживающий фактор, границы, которые вы не можете переступить, враги развития. Прекратите ограничивать себя, просто реализует свой потенциал.

7. Отсутствие сопротивления.

Если вы окружили себя людьми, которые всегда и во всем с вами соглашаются, это не всегда хорошо. Такая атмосфера может быть полезна для вашей самооценки и душевного спокойствия. В споре рождается истина, а разнообразные контакты не позволяют вам скучать.

8. Отказ от притязаний.

Бывает и так, что, потерпев провал, вы не позволяете себе мечтать о многом. Преодолейте свой страх, ведь иначе ваша неудача так и останется с вами. Мелкие желания - мелкие победы, а они не приносят удовлетворения.

9. Отсутствие кумиров.

Часто мы не можем определить для себя свою собственную шкалу совершенствования. Зато это легко можно сделать, ориентируясь на других людей. Кто-то много читает, кто-то эрудирован, кто-то пленен идеей - практически в каждом человеке есть особенная черта, которая достойна уважения, к которой можно стремиться.

20 интересных фактов о поведении человека

1. Люди с высоким уровнем тестостерона получают наслаждение от гнева других.
2. Люди стремятся унижить других, когда не уверены в себе. Испытуемые, которым сказали, что они плохо прошли тест на IQ, высказывали больше национальных и религиозных предубеждений, чем те, кому сообщили о высоких результатах.
3. При этом люди искренне уверены, что их негативное мнение о других искренно и не имеет никакой связи с их понизившимся мнением о себе. Унижение других помогает восстановлению самооценки.
4. На поведение людей влияют телесные ощущения. Например, есть стойкая ассоциация между ощущением тяжести и «важностью», «серьезностью», «весомостью». Люди оценивали человека как более серьезного и стабильного, если его резюме подавалось в тяжелой папке, и наоборот.
5. Точно так же, ощущение жесткости и твердости делает людей негибкими. Сидящие на жестких стульях были более неуступчивы в переговорах. Ощущение шероховатой поверхности вызывает в людях ощущение сложности в отношениях между людьми, а холод тесно связан с чувством одиночества.
6. Люди склонны совершать аморальные поступки или не выполнять чью-то просьбу о помощи, если для этого не надо прикладывать усилий или не придется отказывать человеку напрямую.
7. Однако, больше людей ведут себя «как положено», если они должны принять моральное решение на виду у кого-то. В прямой просьбе о помощи, о пожертвовании или о сборе подписей отказывают реже.
8. Ложь требует больших ментальных усилий. Человеку одновременно приходится удерживать в голове ложь – чтобы ее говорить, и правду – чтобы ее скрывать. В результате он произносит более простые предложения и хуже справляется с задачами на сообразительность.
9. Когда за людьми наблюдают, они ведут себя лучше. Причем иллюзия наблюдения работает тоже. Достаточно было повесить фотографии глаз в столовой самообслуживания, чтобы большее число людей стало убирать за собой посуду.
10. При этом поведение влияет на мораль (да-да). Люди, солгавшие, обманувшие кого-то или совершившие другой аморальный поступок, после этого по-другому оценивают, что есть хорошо и что плохо.

11. Привлекательная честная внешность может легко ввести в заблуждение. Люди склонны более доверять внешности, чем искренности. Даже профессионалы считали честными лгущих людей с искренними манерами в 86% случаев.

12. Внешность играет огромную роль даже в голосовании и выборе политиков. Избиратели делают вывод о компетентности политиков по зрелости лица и физической привлекательности. Разумеется, неосознанно.

13. Более успешных и богатых считают более умными, мудрыми и т.д., и наоборот. И зачастую люди склонны думать, что те, кто добился успеха, и те, на чью долю выпали страдания, заслуживали это.

14. Счастливее не тот, у кого денег много, а тот, у кого больше, чем у соседа. Частично на этом основывается и неудовлетворенность большими деньгами. Люди постоянно сравнивают себя с соседями. Разбогатев, они начинают вращаться в новых кругах, где у людей денег еще больше, и возвышаться над окружающими нелегко.

15. Гнев усиливает в людях желание обладания. Люди прилагают больше усилий к получению объекта, который ассоциируется у них с сердитыми лицами. Раньше это считалось только свойством положительных эмоций.

16. Чем сложнее решение, которое необходимо принять, тем более люди склонны оставлять все, как есть. Если в магазине слишком большой выбор и люди не могут сходу определить, какой из товаров лучше — они уйдут без покупки.

17. Когда люди чувствуют, что не контролируют происходящее, они склонны видеть несуществующие закономерности в несвязанных между собой картинках и верить в теории заговора.

18. Люди сожалеют о быстро принятых решениях, даже если результаты их устраивают. При этом важно не фактическое время, отведенное на решение. Важно, чувствует ли человек, что времени было достаточно.

19. Не все риски воспринимаются одинаково. Один и тот же человек может бесстрашно прыгать с парашютом, но бояться возразить начальнику. Или дрессировать тигров, но стесняться познакомиться с симпатичной женщиной.

20. У скуки есть светлая сторона. Скучающие люди нередко ищут возможность сделать добрые дела, поскольку развлечения им надоели и не привносят смысл в их жизнь.