

Примеры хороших ответов на задания 1-3

11 класс

Задание 1

А.

1) В данном эксперименте "учителя" выполняли приказы экспериментатора, даже если это противоречило их установкам и желаниям. Известно, что многие из них испытывали стресс, причиняя боль другому, но все-таки продолжали исследование, когда экспериментатор убеждал их в важности участия. Их подчинение могло обуславливаться различными факторами:

Авторитет Йельского университета (известно, что когда Милгрэм провел исследование в малоизвестном университете, то меньшее количество испытуемых дошло до конца)

Авторитет экспериментатора (в другом варианте эксперимента, когда испытуемым указывал помощник экспериментатора, также меньше людей дошли до отметки 450V)

Статус испытуемых и их установки (известно, что сантехник с легкостью дошел до последней отметки, а профессор остановился на 150V)

Удаленность жертвы (если "ученик" находился в той же комнате, что и "учитель", то меньшее количество испытуемых продолжали эксперимент)

2) На мой взгляд, началом подчинения можно считать один момент, когда "учителя" выражали свое желание закончить эксперимент, но после слов экспериментатора его продолжали: в этом случае они подчинялись воле Милгрэма, несмотря на свое желание, однако до этого их участие в эксперименте было добровольным и подчинения не было. Далее, тем чаще испытуемый противился продолжению исследования, тем больше актов подчинения можно зафиксировать, ведь каждый раз 65% "учителей" слушали Милгрэма и делали, что он хочет, зная, что удары крайне болезненны и даже смертельны. Таким образом, началом подчинения служил один момент, однако после этого самого момента, испытуемым было сложнее и сложнее выразить свое несогласие с авторитетом.

3) Чтобы экспериментально зафиксировать подчинение, экспериментатор может принуждать испытуемых к продолжению постепенно (феномен "нога в двери"), давая возможность "учителям" все-таки настоять на своем и завершить эксперимент, и тем самым, показать, что подчинение действительно имело место быть, если испытуемые продолжали эксперимент. Он также мог привлечь к эксперименту других психологов, чтобы объективно оценить ситуацию.

Б.

1) Феномен подчинения заключается в том, что при наличии какой-то авторитетной фигуры человек может идти против своих убеждений или желаний, чтобы выполнить приказание этой авторитетной фигуры (это может быть начальник/известный человек/человек, находящийся выше по социальной лестнице). В данном эксперименте этот феномен проявлялся в том, что участники эксперимента подчинялись словам экспериментатора (он являлся авторитетной фигурой, так как был ученым, стоял выше по социальной лестнице по сравнению с участниками), несмотря на то, что у них не было желания продолжать эксперимент, в ходе которого, как они думали, они причиняют боль другим людям.

2) Я думаю, что началом подчинения в этом эксперименте можно считать тот момент, когда испытуемые перестают отказываться продолжать эксперимент и начинают доводить его до конца без каких-то возражений. Скорее всего, этот момент наступал у разных испытуемых в разные моменты, из-за чего у экспериментатора и было несколько вариантов принуждающих фраз. Я думаю, что после фразы *«Пожалуйста, продолжайте»* участники если и продолжали, то затем снова начинали сопротивляться, так как эта фраза является скорее просьбой, а не принуждением. Затем, как мне кажется, на каждом этапе все больше и больше испытуемых переставали высказывать недовольство и просто выполняли свою роль, так как с каждым разом степень принуждения усиливалась. *"Эксперимент требует"* - апелляция к тому, что содействие необходимо для успешного прохождения эксперимента, может быть сильна, но не факт, что всем участникам могли быть важны успехи эксперимента, поэтому они могли и дальше отказываться продолжать. *"Абсолютно необходимо"* - тут уже говорится не о том, что это нужно для эксперимента, а что это нужно "абсолютно", то есть никаких возражений не может быть. *«У Вас нет другого выбора, Вы должны продолжать»* - тут уже экспериментатор указывает не на то, что продолжение эксперимента очень нужно, он уже говорит о том, что участник просто не может поступить иначе, возможно, намекая на то, что он уже зашел слишком далеко, чтобы останавливаться. Таким образом, каждая фраза экспериментатора все более и более принуждает участников продолжать и, как мне кажется, на каждой из этих фраз участники постепенно переставали отказываться, почувствовав, что больше не могут сопротивляться давлению экспериментатора.

3) Экспериментатор мог зафиксировать экспериментальный факт того, что подчинение имеет место быть, если сначала испытуемый показывал нежелание продолжать, начинал отказываться, то есть прямо давал понять, что не хочет продолжать участие в эксперименте и оно доставляет ему один дискомфорт, а затем, после принуждающих к продолжению в эксперименте фраз все равно продолжал участие в нем. Таким образом становится заметно, что после принуждающих фраз участник, не имеющий желания продолжать участие, все равно продолжал, то есть на него действовало принуждение экспериментатора.

В.

В данном эксперименте испытуемые были добровольцами, а проводил его авторитетный человек (авторитетным его можно назвать, так как для добровольцев, он - организатор эксперимента). Так как добровольцы принимали участие в эксперименте, им было необходимо выполнять указания организатора эксперимента, то есть более авторитетного и вышестоящего лица в данном эксперименте. Я думаю, что испытуемые в данной ситуации не ослушались Милгрэма, так как, возможно, боялись "испортить" эксперимент, ведь, как их убедили, они не испытуемые в эксперименте, а просто помогают его провести. Значит, они должны следовать указаниям. Более того, добровольцам обещали вознаграждение, из-за чего они, вероятно, слушались, чтобы выполнить все указания правильно и получить вознаграждение.

Я думаю, что началом подчинения можно считать момент, когда Милгрэм принуждал к продолжению эксперимента. Фразы, которые он говорил, показывали авторитетность и доминирующее положение Милгрэма. Также, фразами *«Эксперимент требует, чтобы Вы продолжили»*, *«Абсолютно необходимо, чтобы Вы продолжили»*, *«У Вас нет другого выбора, Вы должны продолжать»*, он убеждал испытуемых, что их участие в этом эксперименте необходимо и прерывать его никак нельзя. Во фразах, которые он говорил, он не упоминал себя (например *"Мне необходимо, чтобы Вы продолжали"*, *"Я требую,*

чтобы Вы продолжили"), то есть, по моему мнению, он не подчинял участников себе напрямую, показывая, что в данный момент он - главный, и его нужно слушать. Он ставил эксперимент на первое место, показывая людям, что правильность их действий и степень послушания его указаниям очень влияют на результаты и течение эксперимента. Поэтому испытуемые подчинялись ему во благо эксперимента.

Я думаю, что здесь может быть несколько моментов подчинения. То есть, помимо фраз, которые говорил Милгрэм, подчинение могло также быть тогда, когда он объяснял добровольцам их действия во время эксперимента, уже тогда указывая на то, что в данном эксперименте они лишь помощники, которые должны помочь Милгрэму провести эксперимент.

Зафиксировать экспериментальный факт подчинения можно тем, что, по результатам эксперимента, больше половины участников подчинились и продолжили проведение эксперимента. Тем не менее, результаты также показывают, что подчинение имеет место быть, но не всегда - ведь 14 испытуемых не продолжили проведение эксперимента, значит они смогли противостоять манипуляциям Милгрэма и поставить на первое место свои желания и принципы (не делать больно людям), свою человечность, а на второе место уже указания организатора и важность послушания. Я думаю, что есть отличия в психотипах подчинившихся и противостоявших. Вероятно, подчинившиеся - более мягкотелые люди, со слабым характером, которым сложно противостоять авторитету, чего не скажешь про противостоявших - эти люди более устойчивы психологически и могут не согласиться с авторитетом.

Задание 2

А.

1. Моя задумка - приложение, которое будет напоминать человеку о его желаемых привычках.

То есть: человек вводит в приложение список желаемых привычек, относя их к какой либо группе (например делать зарядку - здоровье, читать книгу - обучение и т.п. - далее будет объяснение зачем). Отмечает время, когда каждая привычка должна присутствовать (зарядка - по утрам(необходимо дать приложению разрешение на определение пользования телефоном - чтобы приложение понимало когда человек проснулся), пить воду - целый день, правильно питаться - во время приемов пищи и т.п.).

Также человек должен будет записать - зачем он хочет выработать привычку.

Приложение: 1)напоминает человеку в определенное время о необходимых для выработки привычки действий посредством уведомлений

2)в момент напоминания будет высвечен опрос о желании/нежелании, возможности/невозможности выполнять в данный момент необходимых действий (это необходимо, чтобы человек не "забывал" на напоминания, не смахивал их просто так, не отмечал как сделанное, когда еще не сделал).

Если у человека есть желание и возможность сделать в данный момент - все супер, он делает и отмечает как сделанное.

Если нет физ.возможности (человек заболел, у него выжные отвлекающие события и др.) - он отмечает о невозможности выполнения, записывает причину и либо откладывает выполнение(например пришло уведомление о необх.выпить воду, а он откладывает на час, т.к. сейчас на совещании), либо переносит на след.день

Если нет мотивации, желания делать, просто лень - приложение 1. открывает то, что человек записывал о целях, о том зачем хочет эту привычку, 2.находит какую-нибудь мотивационную цитату по данному направлению(здоровье/обучение/ развитие и т.п.) или поддерживающую статистику(типо 80% людей уже справилось - справишься и ты, ты смог делать это уже 9 дней - не бросай и т.п.).

Также думаю стоит сделать один день выходного от каких-либо действий, чтобы мозг человека "понял", что эта привычка - это не что-то тяжелое, не что-то что заставляет делать только непривычное, чтобы в сознании закрепилось, что в любой момент можно сделать перерыв и отдохнуть, чтобы возникло ощущение - что не приложение управляет тобой, а ты им, ты управляешь своей жизнью и выработкой привычек.

Еще, если считаешь, что привычка уже выработана, можно будет ее перевести в "долгосрочную" - и приложение, например, будет напоминать о ней раз в неделю. И в любой момент, если привычка ослабла, можно будет ее снова восстановить.

Также в приложении будет возможность делать различные заметки, писать свои мысли, чувства насчет выработки привычек - и если человек поймет, что какая-либо привычка ему не подходит, уже не актуальна, сможет ее удалить.

Можно также подключить чат с психологами - экспертами, чтобы получить ответы на какие-либо вопросы.

Можно добавить систему поощрений (например, сделать возможность собирать медальки за выполненные задания).

Таким образом, данное приложение сможет напоминать и поддерживать человека, не позволять ему бросать выработку привычки на полпути, а также периодически поддерживать выработанные ранее привычки, чтобы они не пропали.

2. Почему это будет работать? Я считаю, что человеку для мотивации нужны не только подталкивающие фразы, "пинки", но и поддержка, возможность высказаться, чувство важности.

Б.

Принято считать, что привычка формируется 21 день, но это заблуждение, срок формирования привычки намного больше и длится больше трёх месяцев. Привычка- часть нашей жизни. Один русский классик говорил, что привычка- вторая натура. И для формирования своей второй природы нужно относительно много времени. У многих людей зачастую остаётся мало мотивации уже после первых недель пользования различных трекингов привычек. Это происходит, потому что нам постоянно нужен дофамин связанный именно с этой привычкой, но мы этого пока не получаем, поскольку формирование привычек связано с формированием новых нейронных путей, это очень энергозатратный и долгий процесс. Наращивание синапсов, в связи с этим желания, автоматические мысли, потребности, которые мы хотим себе привить- довольно сложный процесс.

Поэтому я могу предложить идею приложения, в структуре которой будет мгновенный выигрыш за задания, связанные с вашей привычкой. Например, если вы хотите больше

пить воды в день: для начала возьмите стакан или ёмкость из которой будите пить, уже за это приложение начислит вам баллы, которые впоследствии можно будет использовать в "магазине" приложения. За определенное количество выполненных дней будут начисляться награды, что тоже вызовет выплеск дофамина в головном мозге. Таким образом, когда привычка станет вашей второй натурой вы будете получать удовольствие от каждого действия, связанного с вашей привычкой уже без приложения. Это будет происходить автоматически в вашей голове, ассоциации, связанные с наградами, заданиями из приложения перейдут в ваши автоматические мысли. Таким образом, можно отлично сохранять мотивацию на протяжении долгого времени. Важно ещё помнить зачем вам эта привычка вообще, какую глобальную цель вы хотите достичь. Эта фраза, ваша глобальная цель, будет висеть на главном экране в приложении, таким образом, вы будете помнить, зачем всё это делаете, сохраняя главную мотивацию.

В.

Смартфоны давно стали частью нашей повседневной жизни, поэтому с их помощью можно с легкостью внедрять новые полезные привычки.

В этом деле нам помогут специальные приложения. На данный момент уже существует достаточно большое предложение таких программ. Однако, далеко не все они способствуют закреплению привычки на долгий период времени.

Я хочу предложить свой вариант такого приложения: "GOAL". В нем будет 4 основных функции: определение необходимой привычки для человека, выработка выбранной привычки, мотивация пользователя на протяжении периода привыкания и напоминание о привычке спустя определенное количество времени для сохранения привычки.

Начнем с первой функции: определение и выбор необходимой привычки. Пользователю будет предложено пройти небольшой тест, который содержит перечень привычек, а также вопросы об образе жизни человека (активный или более пассивный), причины выбора этой привычки и основных хобби. Отмечу, что за 1 раз можно будет выбрать только 1 привычку. Это будет сделано для того, чтобы человек внедрял в свою жизнь новые занятия постепенно, чтобы не перенагружать себя многозадачностью. Поскольку внедрение в жизнь сразу несколько новых практик и работа на все 100% быстро истощает наш мозг и организм в целом. Так же такое количество новых задач для нашего мозга кажется обременительным и на первое время ненужным, поэтому через небольшое количество времени на психологическом уровне человеку будет сложно выполнять весь объем задач. Большой поток мотивации заменит лень, прокрастинация и ощущение вины, что не все привычки удается выполнять каждый день.

Второй этап работы приложения - выработка новой привычки. Пользователю будет предложено выбрать количество раз того, сколько раз в день должна выполняться привычка. А также возможность поставить напоминания в наиболее удобное время для конкретно этого пользователя. В среднем у человека выработка привычки занимает 21-23 дня, но в моем приложении 1 привычка будет вырабатываться 30 дней, чтобы более надежно закрепить результат.

Третьей функцией является мотивация человека. Для этого будут использоваться приободряющие фразы, разработанные создателями приложения, а также цитаты героев из книг/фильмов/мультфильмов/истории. Поскольку многим людям нравится сравнивать себя с любимыми персонажами и подражать им.

После завершения 30-ти дневного цикла выработки 1 привычки, пользователь может добавить еще одну при желании. Однако, старая привычка остается в приложении и продолжает посылать уведомления пользователю раз в 2-3 дня, в установленное более удобное время, с подходящими цитатами. Таким образом, уже выработанная привычка будет продолжать выполняться и перейдет в "автоматическую функцию" организма.

Так же раз в приложении можно будет находить своих друзей и соревноваться с ними во время выработки привычки. Такой режим соперничества будет сильнее мотивировать всех участников и поможет более эффективному усвоению привычки.

Г.

Зная о том, каков механизм работы закрепления привычек, стоит заложить в основу приложения следующие аспекты:

Привычка - устоявшееся и повторяющееся с определенной регулярностью событие/действие/ритуал конкретного человека, которое со временем он может начинать делать неосознанно. Например, чистка зубов по утрам - выработанная с детства привычка.

Для того, чтобы привычка закрепилась, необходимо регулярно повторять действие, иметь определенную предпосылку к нему (например, наступление утра и поход умываться - предпосылка к чистке зубов)

Механизм формирования привычек частично основан на механизме формирования условного рефлекса

ВАЖНО отметить: все строится на осознанном и реальном желании человека делать что-то, если цель сбросить лишний вес, стать активнее или начать бегать по утрам не является истинной и желаемой, ни одно приложение не сможет заставить достичь реального результата

1) Регулярность и напоминания

Чрезвычайно важна регулярность при формировании привычек, поэтому первое, что должно быть в приложении - система напоминаний. В строго определенное время каждый день/через день и т.д. должно приходить уведомление с парой мотивационных слов, чтобы приступить к делу. Причем стоит это сделать в игровой форме, возможно, в яркой аффирмационной картинкой или забавной мелодией, которая меняется каждый день

Первое время человек может забывать или несерьезно относиться к тому, чтобы формировать привычку.

2) Игровая форма или "эксперимент"

Можно предложить людям провести эксперимент, например, давайте проведем эксперимент, как изменится ваше тело за 30 дней питания без фаст-фуда или давайте сыграем в игру, где от ваших действий зависит действия вашего героя.

Заинтересованность в гипотетическом результате совместно с пунктом 3) ниже может дать интересный эффект вовлеченности в игру, включаем внутреннего ребенка (схема работы психики по Эрику Берну: родитель, ребенок, взрослый) в процесс работы над собой, уменьшаем тем самым стресс от нововведений

3) Соревновательный аспект

Людям часто свойственно конкурировать в условиях социума, поэтому данный факт можно крайне положительно использовать для формирования привычки. Например, человек поставил перед собой цель каждый день делать зарядку. В приложении можно создать тематический раздел для людей, которым тоже будет интересна данная цель, а также базу с короткими роликами для этого. Человек, просматривая их до конца, выполняя упражнения, фиксируя наглядно процесс работы, получает своеобразные очки, на основе которых вследствие создается рейтинг. Можно даже провести монетизацию и спонсоризацию приложения, чтобы люди из топа списка получали реальную награду. Человек будет неосознанно стремиться стать первым, при этом выполняя действия, приносящие большую пользу его организму. Важно!!! процесс условного "марафона" должен быть длительным, чтобы у личности выработалась своеобразная зависимость от какого-либо действия или, наоборот, его отсутствия (курение, допустим). После марафона привычка делать что-либо может практически полностью закрепиться.

4) Подкрепление уверенности мотивационными фразами и лозунгами

Если человека постоянно хвалить и говорить ему, насколько он похорошел, он подсознательно будет стараться делать еще больше данной деятельности, чтобы его результат стал еще более видимым и значимым. Например, вести дневник фотографий для человека, бросающего курить в приложении. Каждый день он делает селфи, спустя неделю приложение присылает ему сообщение характера: "биометрический анализ установил, что ваше лицо стало выглядеть свежее, на нем стало на 5,03% меньше морщин, стало на 4,87% меньше кругов под глазами и тд. продолжая в том же духе, через еще неделю ваши показатели достигнут -10% по первому и -15% по второму фактору". Людям свойственно верить искусственному интеллекту, особенно, если сделать аннотацию, что данный анализ разработан ведущими учеными Великобритании и имеет коэффициент правильности 99% со ссылкой на опрошенных людей разных полов и возрастов. Поэтому, подобная схема будет вселять мотивацию и уверенность в правильности выбранного пути

Д.

В процессе формирования привычки есть два главных принципа:

1. Регулярность повторения определённого действия/действий;
2. Глобальная цель разбита на небольшие, обозримые и реально выполнимые подцели.

Так, регулярно выполняемые небольшие задачи приведут к закреплению нужной модели поведения на физиологическом уровне, в нейронных связях создастся и закрепится необходимая цепочка реакций и действий, сформируется привычка. Исходя из этого, я бы предложила в качестве основного механизма действий приложения систему регулярных уведомлений, высвечивающихся прямо на главном экране. Такие уведомления должны содержать напоминания о небольших целях, например при задаче "стабилизировать водный баланс организма" уведомление напоминало бы пользователю о необходимости "Выпить стакан воды". Крайне важно, чтобы у человека была собственная мотивация достичь результата и сделать это наиболее эффективным для него способом, поэтому я бы предоставила пользователям самостоятельно выбирать задачу и расписывать микроцели, добавив однако раздел со справочной информацией как разделить задачу и выбрать подходящую индивидуальную систему уведомлений. Возможно добавление нескольких готовых стратегий для достижения популярных целей таких как "пить больше воды", "перестать опаздывать на работу" и другие. Интерфейс приложения следует сделать привлекательным и лёгким, а возможные шаблоны уведомления оригинальными и забавными, чтобы человек не воспринимал процесс приобретения привычки как тяжёлый труд и сохранял мотивацию. Можно сделать регулярные утренние мотивационные напоминания по типу "Через год ты будешь благодарен себе за то, что начал именно

сегодня" для поддержания позитивной мотивации у пользователя. Как известно, для закрепления привычки требуется примерно один календарный месяц, так что в приложении так же должна быть встроена функция установления длительности задачи: 1 месяц, два, 6 месяцев и т.д.

Задание 3

А.

В этом высказывании может идти речь о:

- 1) чувстве тревоги, связанной у нерешительного человека с принятием решений;
- 2) явлении самосаботажа, когда человек в силу определенных событий и отношений с другими людьми в прошлом в условиях, когда нужно сделать важный для него выбор, неосознанно уводит себя от принятия этого решения, создает для себя препятствия, мешает себе достичь цели;
- 3) чувстве страха перед неизвестным, страха перед событиями, лежащими вне зоны контроля человека.

Мысленно перебирая бесчисленные "а что, если", человек только усиливает собственный стресс, страх, тревогу, вследствие чего не может принять лучшее решение.

Это подтверждает закон Йеркса-Додсона (теория оптимальной активации): существует определенный уровень активации (нервного возбуждения), сопряженный с наиболее продуктивными поведенческими реакциями. Также в исследованиях влияния гормонов стресса (в т.ч. кортизола) на принятие решений, выявлено, что слишком большая их концентрация влияет на психические процессы негативно, продуктивность поведения снижается. Таким образом, можно подытожить, что человек, склонный к тревоге, самосаботажу, "overthinking" (букв. из цитаты: "долго раздумывает"), действительно создает неблагоприятные для нервной системы условия и потому зачастую принимает не лучшие решения.

Данное выражение можно использовать в психотерапии, психологическом консультировании, коучинге. В этой психологической практике в работе с клиентом может быть эффективно обращаться к метафорам или цитатам, чтобы проиллюстрировать идеи, которые обсуждаются на сессиях.

Б.

Сомнения человека и принятие решений на их почве. Часто происходит так, что люди изначально уже знают то, как они хотели бы поступить на самом деле, но, например, могут начать задумываться о долгосрочных последствиях, о мнении общества, родителей, еще кого-либо и т.п., и начать думать всё больше и больше. То есть они могут знать, как удовлетворить собственную потребность и понимать, как для них это лучше, но в их

голове включается "а что, если это не так, что, если я некомпетентный в данном вопросе, мне это не нужно. Вот родители говорят, что лучше <...>" и так далее. Они могут, например, начать бояться наказания.

Более того, в результате этого у человека могут начать руминации, то есть мыслительные жвачки: чем больше он думает, тем больше думает, тем дальше отходит от хорошего для него решения, начинается тревога и так далее.

Как раз с этим и можно работать в психологической практике: направлять клиента на то, чтобы он учился реагировать на собственные "импульсы", подмечать собственные желания, а не желания других, и избавляться от мыслительной жвачки.

Также в голову приходит идея дерефлексии в логотерапии Виктора Франкла, где он также говорит, что, переставая думать так много, человек может найти намного лучший выход из ситуации, не подчиняясь огромному количеству мыслей.

В.

«Кто долго раздумывает, не всегда находит лучшее решение»

Это выражение Гете похоже на другую фразу, призывающую к действию: "Думанье деланием не является". И действительно, постоянные раздумывания не приведут к человеку к результату: очень важно не только размышлять, но и действовать. Вот почему.

1- Поиск решения с помощью размышления- это поиск ответа на какой-либо вопрос в своей "карте реальности", то есть поиск решения среди тех фактов, знаний и навыков, которые есть у человека в данный момент (!). Однако правильный ответ может требовать от человека чего-то совершенно нового. Можно провести аналогию с человеком, который поднимается на гору: пока этот человек находится у подножия горы, он не может увидеть весь путь до вершины. Дорога постепенно будет открываться перед ним, по мере подъема. Длительные размышления и планы о том, как же все таки подняться наверх запросто могут разбиться о реальность: человек не видел всего пути, и часть его плана будет основана исключительно на домыслах и догадках.

2- Кроме того, ситуации, которые предполагают расчеты людского поведения, еще меньше подвержены стабильности. Пытаясь предугадать поведения человека, люди вынуждены опираться на свой прошлый опыт, который далеко не всегда дает правильное предсказание.

3- В психологической практике это выражение можно применять к людям, которые слишком долго ходят по психологам. На самом же деле, бесконечная терапия неэффективна. Человек не развивается, только думая и не сталкиваясь с новыми трудностями, поэтому в какой-то момент стоит просто начать делать.

4- Кстати, хорошим примером-подтверждением этой фразы является биография Л.Н. Толстого (Я буду опираться на его книгу "Исповедь"). В ней писатель рассказывает, как в течение многих десятков лет пытался найти ответ на вопрос "В чем смысл жизни?". С этой целью он искал совета и у церкви, и у философов, но ответа не находил. Как итог-гнетущее состояние и страх смерти из-за осознания (как он сам потом выяснит, ошибочного осознания) бессмысленности своего существования. Разгадка как раз и состояла в том, что смысл жизни не нужно искать в размышлениях: жизнь просто нужно проживать, стремясь к счастью. Ответ прост, но путь Толстого к нему занял около 60 лет! Действительно, кто долго раздумывает, не всегда находит лучшее решение.

5- Некоторые люди склонны к тому, чтобы слишком много думать- это особенность их поведения. Другие напротив, бездумно идут вперед. Правильное сочетание этих двух инструментов (думанье и деланье) помогает человеку достигать своих целей максимально эффективно

Речь идет о принятии решения. Зачастую все аспекты у нас в голове, и нам хватает 5-10 минут, чтобы все ух учесть и принять решение. Однако многие медлят с этим. Почему? Ответ на этот вопрос может быть разным, потому что есть несколько различных особенностей поведения, которые это предполагают.

1. Неуверенность. В себе, в принятии решения. Когда решение действительно важное, ответственное, человек страшится сразу его принять, потому что он боится ответственности за это решение, боится, что оно окажется не лучшим. Особенно это заметно, если это решение влияет на какую-то соц. группу, на какое-то общество-человек боится реакции общества, что ему не понравится это решение, что они не примут его, что человек потеряет репутацию. Давление социума вынуждает человека медлить с принятием решения, оттягивая срок реакции. И это же давление при долгом раздумывании может сбить человека с верного пути, как и подмечает Гете.

2. Сомнения и ожидание чуда. Здесь человек видит несколько примерно равных в его голове решений, и он надеется, что в какой-то момент к нему в голову придет какой-нибудь решающий аргумент, или появится новое обстоятельство, или кто-то другой предложит ему другой аргумент

3. Надежда на.... На чудо, когда например человеку все решения кажутся неудачными. На другого человека, который решит за него, то есть банальное перекладывание ответственности на другого человека.

Итак, я изложил основные процессы, которые могут при этом происходить в голове человека. В одной книге о высокоэффективных и успешных людях писали, что одно из их качеств- принятие решения. Решение надо принять, и надо сделать это без промедления. Многие забывают, что непринятие никакого решения тоже играет роль, поскольку бездействие это тоже действие. Очень часто мы в своей жизни медлим, и все поезда уходят. Поэтому в психологической практике можно применять данное выражение и тогда, когда человек не принял никакого решения, и в итоге жизнь приняла его за него(" ему осталось только одно...")

Г.

Особенности поведения:

- Потеря интереса к проблеме после длительного её изучения без какого-либо подкрепления
- Потеря мотивации найти решение проблемы, после длительных попыток сделать это без какого-либо подкрепления

Психические познавательные процессы:

- Среди древних людей чаще выживали те, которые могли быстро найти оптимальное решение проблемы. Ну а современные люди, потомки тех самых "скородумов", тоже довольно часто получают психологическое подкрепление за быстрые правильные решения: похвала от родителя или учителя, повышение на

работе за разрешение кризисной ситуации и др. Наш мозг, структурно схожий с мозгом древнего человека, знает, как важно бывает быстро придумать верное рабочее решение, и он способен сделать это. Поэтому часто то решение, которое приходит нам в голову в начале размышлений, является самым лучшим.

Психические регулятивные процессы:

- Возникновение чувства тревоги при долгой безрезультативной работы, чтобы "намекнуть", что работа, кажется, не очень, и, возможно, стоит перестать этим делом заниматься.
- Возникновение грусти и усталости, возможно, раздраженности, снова как попытка нервной системы заставить человека прекратить заниматься этим.
- Появление чувства усталости из-за длительной работы.
- Потеря концентрации внимания из-за длительной работы.

Социально-психологические процессы:

- Как я упоминала выше, в социуме в выгодном положении находятся те люди, которые могут быстро принять решение, а не те, кто долго бездействуют. Например, человек, решивший побегать с копьем в сторону разъяренного мамонта, может быть и принял не самое оптимальное решение, но он точно куда в более выгодном положении, чем тот, кто замер перед мамонтом в раздумьях, и кого этот мамонт потом затоптал. Первого человека, если он выживет, его соплеменники сочтут героем, и он получит положительное психологическое подкрепление. В современном мире этот тренд сохраняется: если кто-то бросается на помощь другому, то, даже если это не самое полезное, что он мог сделать, его часто назовут героем. Ну а если он будет просто стоять на месте и не делать ничего, то их этого вряд ли выйдет что-то "хорошее".

В психологической практике применять данное выражение можно применять:

- Для помощи в избавлении от выученной беспомощности. Человеку, который привык не делать ничего для решения проблемы, иногда лучше сделать то, что первое пришло в голову, чем долго думать и в итоге прийти к выводу, что он не способен ни на что.
- Для помощи людям с высоким уровнем тревожности и склонных к overthinking (то есть долгому обдумыванию одной и той же мысли/события/слов, из-за чего человек может найти в этой мысли/событии/словах негативные смыслы, которых изначально не было), для тех, кому бывает трудно принять решение. Возможно, таким людям облегчит жизнь осознанное решение действовать согласно решению, которое придет им в голову в течение, например, первых 30 секунд раздумий. Даже если это решение будет и не идеальным, его принятие поможет таким людям избавиться от негативных эмоций в следствие трудности совершения выбора.

Д.

Как мне кажется, Гете здесь говорит о феномене интуиции - комплексе, который на основании всего пережитого человеком опыта и каких-либо закономерностях, в нем проявляющихся, выносит какой-то вывод. То есть, интуиция "подгоняет" сложившуюся ситуацию под уже накопленный опыт и прогнозирует исход, основываясь на нем.

Безусловно, вдумчивый и логичный анализ данных приведет к лучшему результату, так как интуиция - это проекция частного на целое, а каждая в отдельности взятая ситуация уникальна, но иногда на анализ нет времени и ресурсов. Также, возможно, Гете имеет в виду, что мыслительный процесс далеко не всегда имеет какую-то цель, часто долгие размышления бессмысленны, а иногда даже деструктивны (навязчивые мысли; мышление при депрессии). Еще одно значение этого выражения может заключаться в том, что правильная мысль - часто самая простая (бритва Оккама), и поэтому первой приходит в голову человеку. В психологической практике это выражение применимо к замкнутым и крайне необщительным людям, тем пациентам, которые имеют склонность заикливаться на чем-либо, а также людям, склонным все усложнять, полагая, что простое не может быть лучше сложного.

Е.

Подобные пословицы "Куй железо пока горячо", "Нет второго шанса оказать первое впечатление". В данном случае можно обратиться к концепции Канемана с Системой 1 и Системой 2.

Система 1 - быстрая и экономичная, предлагающая решение практически сразу, опираясь на стереотипные модели без взвешивания и прорабатывания отдельно каждого элемента ситуации. Она часто оказывается верной и не затрачивает интеллектуальные ресурсы, позволяет посмотреть на ситуацию в целом, комплексно, с высоты. Поэтому решение с помощью Системы 1 зачастую верные - они моментально оценивают ситуацию в целом. Система 2 - медленная, энергоёмкая, предлагающая решение после долгого анализа. Она выдаёт чёткие и точные решения, но только при достаточном количестве ресурсов (времени, информации и тд). В случае недостатка решения Системы 2 может быть ошибка.

В данном случае, долгие раздумья это система 2.