

ГЛАВА 9. РАССУДОК НЕ УПРАВЛЯЕТ РЕШЕНИЯМИ

Современное общество знакомо с явлением прокрастинации не понаслышке — многие сталкиваются с ситуацией, когда даже самые срочные и важные дела хочется отложить в долгий ящик. Почему это происходит? Причина прокрастинации лежит глубоко в мышлении человека, уходящем корнями в сознание и его самые потаенные уголки.

Чтобы понять, как прокрастинация или боязнь принятия решений связана с ходом мысли человека, следует внимательнее изучить несколько факторов, влияющих на подсознание и решения, принимаемые человеком. Влияние подсознания может быть настолько сильным, что ему практически невозможно сопротивляться. При этом его также сложно распознать, а потому отыскать эффективные методы борьбы с ним также непросто. Поэтому когда неосознанные порывы, импульсы и побуждения вступают в дело, их почти невозможно отследить и подавить.

Почему важно понять, как прокрастинация связана с импульсами и условиями, лежащими вне сознания и контроля человека? Дело в том, что привычка откладывать важные дела стала настоящей эпидемией — она препятствует своевременному выполнению заданий, лежит в основе развития депрессии и множества других расстройств. Человек, который не может решиться на выполнение ответственной работы, часто считает себя бесполезным и беспомощным, что ведет к саморазрушению и катастрофическим последствиям как в личной жизни, так и в карьере.

Иными словами, прокрастинация охватывает все сферы деятельности человека и насаждает деструктивные тенденции, которые могут значительно снизить качество жизни. Научившись

понимать, откуда берется страх перед принятием решений, можно найти способ эффективной борьбы с любимыми страхами. Однако для начала следует понять одну очень важную истину – рассудок далеко не всегда управляет решениями человека. Даже если вам кажется, что принятые решения продиктованы холодным расчетом и полностью разумны, на самом деле в их основе могут лежать как древние инстинкты, так и вложенные с детства предубеждения.

Природные циклы женского организма и привлекательность

Чтобы понять, как лежащие за пределами сознания сигналы управляют жизнью человека, стоит рассмотреть отношения между представителями противоположных полов. Доказано, что женщины кажутся мужчинам более привлекательными в период овуляции – иными словами, когда более велика вероятность зачатия. Считается, что это связано с внешним видом женщин – в определенные дни месяца, когда наступает период овуляции, они выглядят иначе. Неуловимо меняются пропорции тела, смягчаются черты лица, даже оттенок кожи становится другим. Исследования специалистов Кембриджского университета показали, что в дни максимальной фертильной активности женщины имеют более здоровый, привлекательный цвет лица – розовый, свидетельствующий о хорошем здоровье.

Влияет ли этот факт на мужчин? Как отмечают некоторые женщины, они действительно отмечают повышенное внимание противоположного пола и ощущают себя более привлекательными именно в дни овуляции. Однако нельзя сказать, что каждый мужчина отдает себе отчет в том, что на его отношение к женщине влияет цвет ее лица или едва заметные изменения в пропорциях тела. На самом деле мужчины делают комплименты и охотнее взаимодействуют с женщинами в определенный период месяца не под влиянием разума, а просто поддаваясь инстинктам, заложенным глубоко в мыш-

ление и систему знаний, в том числе и не относящихся к сфере сознания.

НИЗКИЙ ГОЛОС И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МУЖЧИН

Как оказалось, женщины также легко поддаются этим импульсам. Другое исследование, проведенное специалистами из Университета Макмастера (США, Онтарио), позволило прийти к выводу, что женщины охотнее вступают в отношения с мужчинами, имеющими низкий голос. Ранее исследования показывали, что низкий голос также повышает шансы мужчин на краткосрочные романы, поскольку женщины считают их более привлекательными, но менее надежными — вероятно, потому что такие представители сильного пола пользуются популярностью. Однако тембр голоса может влиять и на слои сознания, которые далеко не всегда позволяют устанавливать логические связи.

Например, согласно исследованиям профессора Геттингенского университета им. Георга Августа, данные которых были опубликованы в *Journal of Research in Personality*, мужчины с низкими голосами обладают особыми чертами характера — доминантностью, общительностью. Такие мужчины более уверены в себе, они ведут себя более свободно в женском обществе, что делает их сексуально привлекательнее. Этот подробный анализ может многое объяснить, однако, как и в случае с мужчинами, женщины при выборе партнера и распределении симпатий вряд ли в точности понимают, какими именно условиями продиктованы их решения. При этом каждый может согласиться, что выбор сексуального партнера, продиктованный возникающими чувствами — вполне серьезное решение, способное изменить жизнь человека.

Итак, мы выяснили, что как мужчины, так и женщины в одинаковой мере подвержены влиянию инстинктивных, неосознанных и глубоко личных импульсов, руководящих их поступками.