



Всем известно: перед тем, как принять решение, следует взвесить имеющиеся факты, рассмотреть все варианты, а также учесть, каким количеством времени вы располагаете. Но науке известно и о других, куда более неожиданных факторах, влияющих на то, как и какое решение вы примете. Предлагаем вам познакомиться с подборкой из десяти таких факторов.

1. Время суток

Чем больше решений нам приходится принимать, тем сильнее мы устаём: мозг утомляется точно так же, как тело устаёт от физического труда. И усталость эта связана даже не с трудностью или важностью решений, а с их количеством.

В течение дня нам приходится десятки раз выбирать — какую надеть одежду, что съесть на завтрак, какие продукты купить в магазине, какую музыку послушать и т. п. Принципиальное различие между психической и физической усталостью только в том, что в первом случае вы не всегда осознаёте, что устали.

В 2011-м году исследователи рассмотрели 1100 судей и то, какие решения они принимают в течение дня, и обнаружили, что подсудимые в первой половине дня имеют больше шансов на апелляцию — а всё потому, что судьи ещё не успевали устать и решения давались им легче.

2. Ваш мочевой пузырь

Если вы сталкиваетесь с необходимостью принять важное решение, то первое, чего не стоит делать перед этим — идти в туалет.

Голландская учёная Мирьям Тук получила Шнобелевскую премию за своё исследование о том, как контроль над мочевым пузырём может влиять на наше поведение. Её исследования показали, что люди, которым действительно срочно нужно в туалет, становятся «внимательнее к деньгам» и «менее импульсивными, предпочитающими подождать, но получить потом большую награду».

В одном из экспериментов группа добровольцев выпила залпом по пять стаканов воды, в то время как другая группа выпила по небольшой чашке мелкими глотками. Примерно через 40 минут была проведена оценка самоконтроля участников. Им было предложено либо получить \$16 завтра, либо — \$30 через 35 дней. В среднем те, кому сильнее хотелось в уборную, выбирали \$30 чаще, чем те, кто особых трудностей не испытывал.

3. Гнев

Гнев может помочь принять более обоснованное решение. Уэсли Мунс и Диана Мэйки, психологи из Калифорнийского университета, провели ряд экспериментов, чтобы выяснить, как именно гнев влияет на принятие решений. В первом тесте группа студентов подверглась критике своих коллег и потому была весьма сердита. Их разместили рядом с группой совершенно спокойных участников. Затем их попросили поговорить на тему финансовой состоятельности студентов. Рассерженные студенты, как правило, приводили более обоснованные аргументы в защиту своей позиции.

4. Выбор

Считается, что для принятия решения неплохо бы иметь побольше вариантов. На самом же деле, чем меньше у нас вариантов, тем счастливее мы становимся, когда сделаем выбор. Если вариантов много — выбор не доставит большого удовольствия.

В одном частном исследовании людям предлагалось выбрать из большой кучи разнообразных конфет одну. Конечно, участникам эксперимента больше нравилось выбирать из 30 видов конфет, но те, кто выбирал всего из шести видов, как правило, были довольнее

своим выбором и обещали купить эти же конфеты снова.

Барри Шварц, автор Парадокса Выбора, так объясняет это явление: «Чем больше вариантов, тем больше вероятность, что сделанный вами выбор — не оптимален, и эта перспектива перечёркивает всё удовольствие от приобретения желанного товара».

5. Температура

Психолог Джон Барг и маркетолог Лоуренс Уильямс провели интересный тест: группе добровольцев было предложено потрогать либо горячую, либо холодную чашку с кофе, а затем попросили описать свои впечатления относительно вымышленного человека. Те, кто трогал горячий напиток, были склонны оценивать человека более тепло и дружелюбно.

В более позднем эксперименте добровольцы, дотронувшиеся до тёплого предмета, проявили большую щедрость: в частности, они предпочитали отдать кому-то выданный им подарочный сертификат, а не оставить его себе. Чем выше температура вокруг, тем сильнее мы склонны доверять чужим решениям и совершать рискованные сделки.

6. Темп фоновой музыки

Когда мы принимаем решение, лучше слушать быструю музыку. В 2009-м году эта теория была подтверждена исследованиями. Принятие сложных решений давалось испытуемым легче под быструю музыку, а в случае с простыми решениями, не было никакой разницы между медленным и быстрым музыкальным темпом.

7. Подсознание

Есть некоторые основания полагать, что подсознание лучше принимает мгновенные решения, чем сознание. Исследователи из Лейпцига проанализировали закономерные процессы в мозгу в момент перед принятием решения и обнаружили, что подсознание может сделать выбор примерно за семь секунд.

Тэги: [на](#), [неожиданных](#), [как](#), [других](#), [то](#), [но](#), [более](#), [вы](#), [времени](#), [куда](#), [известн](#)
[о](#), [наук](#)
[е](#),
[факторах](#),
,
[вливающих](#),
,
[располагаете](#)