

18+ ПРОКРАСТИНАЦИЯ

Нейробиология откладывания
и практическая карта выхода



Алекс Капслок

Алекс Капслок

**Прокрастинация.
Нейробиология откладывания
и практическая карты выхода**

«Издательские решения»

Капслок А.

Прокрастинация. Нейробиология откладывания и практическая карты выхода / А. Капслок — «Издательские решения»,

Почему таймеры и списки дел помогают одним, но бесполезны для других? Потому что прокрастинация бывает разной. В этой книге нет универсальных рецептов. Вместо этого — дифференциальная диагностика: узнайте, какой из 7 механизмов тормозит именно вас (тревога, перфекционизм, истощение, СДВГ и др.). Получите персональную карту выхода: конкретные протоколы действий, работающие с вашей нейробиологией. Перестаньте бороться с собой. Начните управлять своим мозгом осознанно и эффективно.

© Капслок А.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие.	6
Введение.	7
Часть I.	9
Глава 1. Три мозга в одном черепе	9
Глава 2. Дофаминовая экономика: почему мозг выбирает телефон	12
Глава 3. Миндалевидное тело и архитектура страха	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Прокрастинация Нейробиология откладывания и практическая карты выхода

Алекс Капслок

Корректор Алена Деньгова

© Алекс Капслок, 2026

ISBN 978-5-0070-1278-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ДИСКЛЕЙМЕР

Данная книга носит информационно-образовательный характер и не заменяет консультацию врача, психиатра или лицензированного психотерапевта. Информация, представленная в тексте, не предназначена для диагностики, лечения или профилактики каких-либо заболеваний или психических расстройств. Если вы испытываете симптомы клинической депрессии, тревожного расстройства, СДВГ, последствий психологической травмы или суицидальные мысли, пожалуйста, обратитесь за квалифицированной профессиональной помощью.

Предисловие.

Почему эта книга не такая, как другие

Ты уже читал книги о прокрастинации. Смотрел видео. Слушал подкасты. Пробовал техники. И вот ты здесь снова.

Это не очередная мотивационная книга, которая скажет тебе «просто начни делать». Это не сборник лайфхаков, которые работают у одного человека из 100. Это не упрощённая модель «измени мышление — изменишь жизнь».

Это научно обоснованная, но предельно практическая система работы с прокрастинацией, построенная на трёх китах.

1. Нейробиология — понимание того, что реально происходит в твоём мозге, когда ты откладываешь.

2. Дифференциальная диагностика — определение твоего конкретного типа прокрастинации (их минимум семь).

3. Персонализированные протоколы — конкретные стратегии под твой тип, обстоятельства и нейробиологию.

Я не буду притворяться, что у меня есть универсальное решение. Его не существует. Но у меня есть система диагностики, которая покажет, какие именно инструменты сработают для тебя. И какие только навредят.

Эта книга построена иначе.

- **Часть I** — ты пройдёшь детальную диагностику и определишь свой профиль прокрастинации.

- **Часть II** — ты получишь персонализированный протокол работы с твоим типом.

- **Часть III** — ты научишься адаптировать систему под меняющиеся обстоятельства.

- **Часть IV** — ты построишь долгосрочную систему защиты от рецидивов.

Здесь нет воды. Нет вдохновляющих историй. Нет обещаний «измени жизнь за 30 дней». Только механика, диагностика и протоколы.

Если ты готов к честной, иногда неприятной работе с собой — начинаем.

Введение. Почему ты здесь

Ты уже пытался. Читал статьи о том, как побороть прокрастинацию. Смотрел мотивационные видео, где кто-то с горящими глазами рассказывал, как он встаёт в пять утра и делает всё по списку. Может, даже покупал планеры, скачивал приложения для продуктивности, пробовал технику Помодоро.

И какое-то время это работало. Неделю. Может, две. Ты чувствовал подъём, контроль, уверенность в том, что наконец-то взял себя в руки. А потом что-то сломалось. Незаметно. Постепенно. Ты начал пропускать один день. Потом второй. Потом забил и вернулся к старому паттерну — откладыванию, избеганию, бесконечному скроллингу в телефоне вместо работы над тем, что действительно важно.

Может, ты решил, что проблема в тебе. Что у тебя нет силы воли. Что ты слабак, который не может просто взять и сделать то, что нужно. Все вокруг справляются, а ты снова провалился. И это чувство вины легло ещё одним слоем поверх того дискомфорта, который изначально заставлял тебя откладывать.

Вот правда, которую тебе нужно услышать прямо сейчас: проблема не в том, что ты недостаточно стараешься. Проблема в том, что ты применяешь неправильные инструменты к неправильно диагностированной проблеме.

Прокрастинация — это не единое явление. Это симптом, за которым могут стоять совершенно разные механизмы. У одного человека это страх несовершенства, который блокирует начало действия. У другого — истощение дофаминовой системы из-за постоянной цифровой стимуляции. У третьего — дефицит исполнительных функций, связанный с особенностями работы префронтальной коры. У четвёртого — отсутствие смысла в том, что он делает, и невозможность заставить себя двигаться к чужим целям.

Каждому из них нужен свой подход. Но большинство книг и статей предлагают универсальное решение: «просто начни делать», «раздели задачу на части», «награждай себя за выполнение». Эти техники работают для определённого типа прокрастинации. Но если твой тип другой, они не просто бесполезны — они могут усугубить проблему.

Человек с истощением пытается «взять себя в руки» и загоняет себя ещё глубже в выгорание. Человек с дефицитом исполнительных функций пытается следовать сложной системе планирования и проваливается, потому что его мозг просто не может поддерживать такую структуру. Человек с экзистенциальным кризисом пытается мотивировать себя наградами, но это пустые калории для того, кто не понимает, зачем ему всё это нужно.

Я не буду обещать тебе, что после этой книги прокрастинация исчезнет навсегда. Такого не существует. Я не буду говорить, что у меня есть секретная техника, которая изменит твою жизнь за тридцать дней. Это было бы враньём.

Но вот что я могу обещать: если ты пройдёшь через систему диагностики, которую я построил на основе исследований нейробиологии, клинической психологии и когнитивной науки, ты поймёшь, какой конкретно механизм стоит за твоей прокрастинацией. И когда ты это поймёшь, ты сможешь применить инструменты, которые работают именно для твоего типа. Не универсальные советы из интернета, а специфические протоколы, построенные на понимании того, что происходит в твоём мозге.

Эта книга устроена не так, как другие. Здесь нет мотивационных историй о людях, которые преодолели себя и стали миллионерами. Здесь нет вдохновляющих цитат и красивых метафор. Здесь есть механика. Нейробиология. Диагностика. И конкретные протоколы действий.

Первая часть посвящена пониманию того, что такое прокрастинация на уровне мозга. Что происходит в нейронных сетях, когда ты смотришь на задачу и чувствуешь сопротивление. Почему твой рациональный ум говорит «надо делать», а тело тянется к телефону. Какие системы мозга конфликтуют друг с другом и почему «сила воли» — это плохая метафора для описания того, что на самом деле происходит.

Вторая часть — это диагностический протокол. Детальный опросник, который поможет определить твой профиль прокрастинации. Я выделяю семь основных типов, каждый из которых имеет свои нейробиологические корни, свои триггеры и свои паттерны. У большинства людей не один чистый тип, а комбинация двух или трёх. Диагностика покажет, какие из них доминируют у тебя.

Третья часть — персонализированные протоколы. Для каждого типа прокрастинации я даю конкретную систему работы. Не общие советы, а пошаговые действия, построенные на понимании того, почему этот тип возникает и что нужно изменить, чтобы разорвать паттерн. Здесь же будут красные флаги — признаки того, что твоя проблема выходит за рамки самопомощи и требует работы с профессионалом.

Четвёртая часть — адаптация системы под меняющиеся обстоятельства. Потому что жизнь не статична. У тебя могут меняться внешние условия, уровень стресса, доступные ресурсы. То, что работало полгода назад, может перестать работать сейчас. Я покажу, как отслеживать изменения и корректировать подход.

Пятая часть — построение долгосрочной защиты от рецидивов. Потому что прокрастинация имеет тенденцию возвращаться. Особенно в моменты стресса, неопределённости, истощения. Здесь будет система раннего обнаружения и быстрого реагирования, чтобы не скатываться обратно в старые паттерны.

Эта книга не для всех. Если ты ищешь быстрое решение, лёгкий лайфхак или мотивационный пинок, закрой её сейчас. Она не даст тебе этого. Если у тебя клиническая депрессия, которая длится месяцами, тебе нужен психотерапевт, а не книга. Если твоя прокрастинация — следствие серьёзного расстройства вроде СДВГ, тебе нужна профессиональная диагностика и, возможно, медикаментозная поддержка в дополнение к поведенческим стратегиям.

Но если ты готов к честной, иногда неприятной работе с собой. Если ты хочешь понять механику того, что происходит, а не просто получить очередную порцию советов. Если ты устал от поверхностных решений и готов копать глубже — тогда начинаем.

Я не обещаю, что будет легко. Но обещаю, что будет честно, научно обосновано и применимо на практике.

Часть I.

Нейробиология откладывания

Глава 1. Три мозга в одном черепе

Когда ты смотришь на задачу, которую откладываешь уже неделю, и думаешь «надо сделать», а через секунду обнаруживаешь себя листаемым ленту в социальных сетях, тебе кажется, что произошло что-то простое. Ты отвлёкся. Поддался слабости. Не смог взять себя в руки.

На самом деле в этот момент произошёл сложный нейробиологический процесс, в котором участвовали три эволюционно разных системы твоего мозга. Они работали одновременно, конфликтовали друг с другом, и одна из них победила. Не та, которую ты считаешь «собой».

Твой мозг не единая структура с единой волей. Это результат трёх последовательных эволюционных наслоений, каждое из которых решало свои задачи выживания. И эти слои до сих пор работают по своим правилам, часто противореча друг другу.

(Примечание! Упрощённая трёхуровневая модель, часто называемая «триединым мозгом» Пола Маклина, используется здесь как эволюционный эвристический каркас для понимания конфликтов мотивации. Современная нейронаука рассматривает мозг как единую, высокоинтегрированную сеть, а не как набор изолированных слоёв.)

Самый древний слой — это то, что нейробиологи называют рептильным комплексом или стволом мозга. Он существует сотни миллионов лет и отвечает за базовое выживание: дыхание, сердцебиение, температуру тела. Но также за примитивные реакции на угрозу и награду.

Для ствола мозга существует только настоящий момент. Он не понимает концепции будущего. Он не способен планировать. Его логика предельно проста: если что-то приносит удовольствие прямо сейчас — делай это. Если что-то вызывает дискомфорт прямо сейчас — избегай этого. Всё.

Когда ты смотришь на сложную задачу, ствол мозга не видит будущей награды от её выполнения. Он видит только текущий дискомфорт. Неопределённость. Усилие. Напряжение. И его реакция мгновенна — избегать. Искать что-то более приятное. Телефон, например, где каждое действие даёт мгновенную микродозу удовольствия.

Следующий слой — лимбическая система. Она появилась у ранних млекопитающих и отвечает за эмоции, мотивацию, память и обучение. Это гораздо более сложная структура, способная связывать события с эмоциями, запоминать паттерны и предсказывать последствия на основе прошлого опыта.

В центре лимбической системы находится миндалевидное тело (далее — амигдала). Это твоя система раннего предупреждения. Она постоянно сканирует окружающую среду и внутренние ощущения на предмет угроз. Когда обнаруживает что-то похожее на опасность, она запускает каскад реакций: выброс кортизола и адреналина, учащение пульса, перенаправление крови от органов пищеварения к мышцам, сужение фокуса внимания.

Вот критически важный момент, который большинство людей не понимают: амигдала не различает физическую и социальную угрозу. Для неё критика от начальника активирует те же нейронные пути, что и встреча с хищником. Перспектива провалить экзамен вызывает тот же сигнал опасности, что и падение с высоты.

И когда амигдала активируется, она делает нечто очень конкретное: она подавляет активность префронтальной коры. Потому что в момент опасности тебе не нужно рациональное мышление. Тебе нужна быстрая реакция. Бей, беги или замри.

Проблема в том, что многие задачи, которые ты откладываешь, активируют амигдалу.

Не потому, что они объективно опасны. А потому, что они связаны с возможностью оценки, критики, провала. С риском обнаружить свою некомпетентность. С угрозой статусу или самооценке.

И вот ты садишься за работу. Открываешь документ. Смотришь на пустую страницу. И в этот момент амигдала посылает сигнал «угроза». Потому что в прошлом написание текстов было связано с критикой. Или потому что ты боишься, что не справишься. Или потому что результат будет несовершенным.

Сигнал уходит в ствол мозга. Ствол получает команду «дискомфорт, избегай». И твоя рука тянется к телефону. Автоматически. Без сознательного решения. Это рефлекс.

Третий слой — неокортекс, новая кора. И её самая продвинутая часть — префронтальная кора. Это то, что делает нас людьми. Она отвечает за планирование, абстрактное мышление, самоконтроль, принятие решений с учётом долгосрочных последствий.

Префронтальная кора понимает, что проект нужно сдать через неделю. Что, если не сделаешь сейчас, будет хуже потом. Что краткосрочный дискомфорт даст долгосрочную выгоду. Она способна сказать: «Да, сейчас неприятно, но это нужно сделать».

Проблема в том, что префронтальная кора эволюционно самая молодая структура. Она работает медленно, требует много энергии и легко подавляется при стрессе. Когда амигдала активна, префронтальная кора буквально отключается. Кровоток перенаправляется в лимбическую систему. Ты теряешь доступ к рациональному мышлению.

Именно поэтому так не работают советы вроде «просто возьми себя в руки» или «подумай о последствиях». В момент активации избегания твоя способность думать о последствиях временно офлайн. У тебя физически нет доступа к этой функции.

Вот что происходит, когда ты прокрастинируешь.

- Ты видишь задачу. Префронтальная кора оценивает: это важно, нужно сделать. Она начинает планировать, как подступить.

- Лимбическая система сканирует память. В прошлый раз что-то похожее было неприятно. Была критика. Или скука. Или чувство некомпетентности. Амигдала фиксирует: потенциальная угроза.

- Она посылает сигнал тревоги. выброс гормонов стресса. Физический дискомфорт. Сжатие в груди, напряжение в плечах, лёгкая тошнота. Ты ещё даже не осознал это, — а тело уже в режиме избегания.

- Ствол мозга получает сигнал: дискомфорт прямо сейчас. Его ответ: убрать дискомфорт прямо сейчас. Сменить активность. Найти что-то приятное.

- Рука тянется к телефону. Ты открываешь приложение. Мгновенная микродоза дофамина. Дискомфорт снижается. Амигдала успокаивается: угроза устранена.

- Префронтальная кора наблюдает это постфактум и думает: «Блин, опять». Она не контролировала процесс. Она просто смотрела, как лимбическая система и ствол мозга приняли решение за неё.

Теперь ты понимаешь, почему сила воли не работает как решение? Потому что то, что мы называем силой воли, это активность префронтальной коры, пытающейся подавить импульсы лимбической системы. Но когда амигдала активна, префронтальная кора ослаблена. Это неравный бой.

Ты не можешь просто «захотеть сильнее». Это не вопрос желания. Это вопрос того, какая система мозга доминирует в текущий момент. И если доминирует лимбика, ты проиграешь. Каждый раз.

Исследование, проведённое командой нейробиологов из Университета Питтсбурга в 2015 году, показало именно это. Они сканировали мозг испытуемых с помощью функциональной МРТ в момент, когда те принимали решение: сделать сложную задачу или отвлечься на что-то приятное.

У тех, кто выбирал отвлечение, активность амигдалы повышалась за несколько секунд до принятия решения. А активность префронтальной коры падала. Решение было принято не на сознательном уровне. Оно было принято лимбической системой, а сознание просто рационализировало это постфактум.

Что это значит практически? Это значит, что пытаться победить прокрастинацию чистой силой воли — это стратегия провала. Ты пытаешься использовать самый слабый инструмент против самой сильной системы.

Вместо этого нужно работать с нейробиологией. Понимать, что запускает активацию амигдалы и как снижать её реактивность. Как создавать условия, при которых префронтальная кора не истощается и может поддерживать контроль. Как обманывать ствол мозга, давая ему иллюзию мгновенной награды там, где награда на самом деле отложена.

Но прежде чем переходить к стратегиям, нужно понять ещё один критически важный механизм. Дофаминовую систему. Потому что именно она определяет, что для твоего мозга выглядит как награда, заслуживающая усилий. И именно её взлом создаёт один из самых мощных типов прокрастинации.

Глава 2. Дофаминовая экономика: почему мозг выбирает телефон

Дофамин — самый неправильно понимаемый нейромедиатор в популярной психологии. Его называют гормоном удовольствия. Это не так. Дофамин не создаёт удовольствие. Он создаёт желание.

Дофамин — это нейромедиатор мотивации и предвкушения. Когда твой мозг ожидает награду, он выбрасывает дофамин. Это создаёт желание действовать, двигаться к награде. Чем выше ожидаемая награда и чем ближе она по времени, тем больше дофамина, тем сильнее мотивация.

Эта система эволюционно отточена миллионами лет. Она помогала нашим предкам выживать. Увидел спелые ягоды — выброс дофамина — желание двигаться к ним — получил еду — выжил. Увидел потенциального партнёра — выброс дофамина — желание ухаживать — размножился — гены передались дальше.

Система работала идеально в среде, где награды были относительно предсказуемы и требовали реальных усилий. Чтобы получить еду, нужно было найти её, добыть, иногда убить. Чтобы получить социальное одобрение, нужно было строить отношения, демонстрировать ценность племени, помогать другим.

Соотношение усилия к награде было естественным. Мозг калибровался на этом соотношении. Большая награда требует больших усилий. Маленькая награда требует маленьких усилий. Это имело смысл.

А потом мы создали технологии. И это соотношение сломалось.

Кэл Ньюпорт в своей работе по цифровому минимализму описывает это как взлом нейробиологии. Компании, производящие приложения, нанимают специалистов по поведенческому дизайну. Их задача — сделать продукт максимально захватывающим, максимально удерживающим внимание. Они изучают, как работает дофаминовая система, и создают искусственные награды, которые взрывают её.

Уведомление в телефоне. Ты не знаешь, что там. Может, что-то важное. Может, ничего. Эта неопределённость создаёт выброс дофамина. Ты проверяешь. Иногда там действительно что-то интересное. Иногда нет. Но ты не знаешь заранее.

Это называется переменное подкрепление. Это самый мощный тип подкрепления в поведенческой психологии. Скиннер обнаружил это в 1940-х годах, экспериментируя с крысами. Если награждать каждый раз, поведение угасает, когда награда прекращается. Если награждать случайно, непредсказуемо, поведение становится компульсивным. Крыса будет нажимать на рычаг снова и снова, даже когда наград давно нет.

Игровые автоматы работают на этом принципе. Ты не знаешь, когда выиграешь. Может, следующий раз. Может, через 10 раз. Неопределённость запускает мощнейший выброс дофамина. Сильнее, чем если бы ты знал наверняка.

Социальные сети используют тот же механизм. Ты постишь что-то. Не знаешь, сколько лайков получишь. Может, много. Может, мало. Неопределённость заставляет проверять снова и снова. Каждый лайк — микродоза дофамина. Каждая проверка — потенциальная награда.

Бесконечная лента. Ты листаешь. Не знаешь, что увидишь дальше. Может, что-то смешное. Может, что-то шокирующее. Может, ничего интересного. Но мозг не может остановиться, потому что следующий пост может быть тем самым, который даст выброс дофамина.

Алгоритмы социальных сетей настроены так, чтобы давать тебе ровно столько интересного контента, чтобы ты продолжал листать. Не слишком много, не слишком мало. Ровно столько, чтобы поддерживать желание продолжать.

Это не случайность. Это тщательно просчитанный дизайн. Тристан Харрис, бывший дизайнер этики в Google, рассказывал, как команды инженеров буквально тестируют разные интервалы подкрепления, чтобы найти оптимальный. Тот, который максимизирует время использования.

Теперь посмотрим на экономику дофамина с точки зрения мозга. У тебя есть задача. Сложная, важная, требующая концентрации. Её выполнение даст награду. Но эта награда отложена по времени. Может, через неделю, когда сдашь проект. Может, через месяц, когда увидишь результаты. Может, через год.

Префронтальная кора понимает эту отложенную награду. Она способна представить будущее, оценить долгосрочную выгоду. Но дофаминовая система работает иначе. Она дисконтирует будущие награды. Награда через неделю для неё стоит гораздо меньше, чем награда прямо сейчас.

Экономисты называют это временным дисконтированием. Психологи изучили этот феномен детально. Оказывается, мозг оценивает ценность награды по гиперболической кривой. Награда, которую можно получить прямо сейчас, кажется в десятки раз ценнее той же награды через неделю.

Рациональный выбор — работать над проектом. Дофаминовый выбор — проверить телефон.

Работа над проектом даст условно 100 единиц удовлетворения через неделю. Но с учётом дисконтирования это превращается в 10 единиц прямо сейчас. Телефон даёт 15 единиц прямо сейчас. Мозг выбирает телефон.

Это не рациональное решение. Это эволюционная программа. В среде, где будущее было крайне неопределённым, имело смысл брать награду сейчас. Завтра может не быть. Хищник может съесть. Конкуренты могут отобрать. Бери, пока есть возможность.

Но в современной среде это больше не адаптивно. Будущее достаточно предсказуемо. Отложенные награды существуют и часто больше мгновенных. Но мозг всё ещё работает по старой программе.

И вот что критически важно: дофаминовая система адаптируется. Каждый раз, когда ты получаешь быструю награду, система калибруется на этот уровень стимуляции. Рецепторы дофамина становятся менее чувствительными. Теперь для того же уровня мотивации нужна доза больше.

С телефоном происходит то же самое. Первое время социальные сети реально возбуждают. Через год постоянного использования они дают меньше удовольствия. Но ты продолжаешь проверять, потому что без них чувствуешь себя хуже. Это не удовольствие, а избегание дискомфорта отмены.

Тем временем твой базовый уровень дофамина падает. Обычные активности — чтение книги, разговор с другом, работа над проектом — больше не стимулируют достаточный выброс дофамина. Они кажутся скучными. Пресными. Невыносимыми.

Это то, что Анна Лембке, профессор психиатрии из Стэнфорда, называет «дофаминовым дефицитом». Твой мозг адаптировался к постоянной высокоинтенсивной стимуляции, и теперь низкоинтенсивные награды его не мотивируют.

Исследования показывают это буквально. В 2019 году группа учёных из Калифорнийского университета сканировала мозг подростков, которые проводили в телефоне больше семи часов в день. Плотность дофаминовых рецепторов в их прилежащем ядре была значительно ниже, чем у контрольной группы.

Прилежащее ядро — это часть системы вознаграждения. Меньше рецепторов — меньше способность получать удовольствие от естественных наград. Тот же паттерн, что у наркозависимых.

Теперь представь, что происходит, когда человек с таким мозгом пытается сесть и написать курсовую. Работа над курсовой не даёт быстрых дофаминовых хитов. Это медленная, требующая усилий деятельность с отложенной наградой. Для нормального мозга это трудно. Для мозга с дофаминовым дефицитом это почти невозможно.

Ему физически не хватает мотивационного сигнала. Дофамина выбрасывается недостаточно, чтобы преодолеть инерцию и начать действие. Зато телефон всё ещё даёт быстрый хит. Пусть слабее, чем раньше, но всё ещё сильнее, чем курсовая.

И человек тянется к телефону. Снова и снова. Не потому, что он слабовольный. А потому, что его система мотивации взломана. Она работает неправильно. Она калибрована на неестественный уровень стимуляции.

Вот почему техники продуктивности часто не работают. Они предполагают, что у человека нормально функционирующая дофаминовая система. Что он способен генерировать мотивацию для долгосрочных целей. Но если система взломана, этой способности просто нет.

Нет смысла говорить «просто начни делать», если мозг не производит достаточно дофамина, чтобы запустить действие. Это как говорить человеку с диабетом «просто произведи больше инсулина». Он не может. У него сломан механизм.

Что делать с этим? Об этом дальше, когда мы дойдём до протоколов. Но критически важно понять: если твоя прокрастинация связана с дофаминовым дефицитом (а у огромного процента людей связана), первое, что нужно делать, не применять техники продуктивности. Первое, что нужно делать, это восстанавливать нормальную функцию дофаминовой системы. А для этого нужно убрать высокоинтенсивную стимуляцию: телефон, социальные сети, видеоигры, порнографию — всё, что даёт быстрые мощные хиты дофамина, нужно убрать на время. Не навсегда. Но на достаточно долгий период, чтобы рецепторы восстановились.

Исследования показывают, что требуется от четырнадцати дней до трёх месяцев полного воздержания от высокостимулирующих активностей, чтобы плотность дофаминовых рецепторов вернулась к норме. Первые недели будут тяжёлыми. Это буквально ломка. Мозг будет требовать привычной дозы.

Но через две-три недели что-то меняется. Обычные вещи начинают снова приносить удовольствие. Книга становится интересной. Прогулка приятной. Работа не такой невыносимой. Потому что мозг перекалибровался на нормальный уровень стимуляции.

И вот тогда техники продуктивности начинают работать. Потому что теперь у тебя есть нейробиологическая база для мотивации.

Глава 3. Миндалевидное тело и архитектура страха

Амигдала размером с миндальный орех находится глубоко в височных долях мозга. По одной с каждой стороны. Эти крошечные структуры управляют огромной частью твоего поведения. Особенно той частью, которая связана с прокрастинацией.

Задача амигдалы — обнаруживать угрозы и запускать защитные реакции быстрее, чем ты успеешь подумать. Это система раннего предупреждения, которая работает на уровне миллисекунд. Она получает сенсорную информацию напрямую из таламуса, минуя кору. Это называется «низкая дорога» обработки информации.

Высокая дорога идёт через кору. Там информация анализируется, интерпретируется, оценивается рационально. Это медленно: от ста до пятисот миллисекунд. Низкая дорога быстрее: двенадцать миллисекунд от стимула до реакции амигдалы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.