

Ви, ймовірно, вже чули про дофамін і маєте принаймні приблизне уявлення щодо цього гормону щастя. У цьому розділі ми надамо стисле визначення терміну «дофамін» і опишемо роль, яку він відіграє в житті суспільства.

Дофамін<sup>1</sup> — це нейромедіатор, який спонукає нас до очікування заохочень, як-от сексуальні стосунки чи харчування поживною їжею. Він стимулює бажання діяти, щоб отримати омріяну винагороду, яка на нас чекає. Це та сила, яка змушує нас рухатися вперед. Таким чином, дофамін — це дуже корисний нейромедіатор, який допоміг нам вижити і продовжити рід — і, можливо, цей гормон став однією з головних причин нашого з вами сучасного буття.

Всупереч думці багатьох людей, дофамін *не* є хімічною речовиною, що викликає задоволення. Те, що якась подія викликає вивільнення дофаміну, не означає, що вона нам подобається або приносить відчуття радості. Насправді якщо ви уважно поспостерігаєте, то помітите, що після отримання очікуваної винагороди ви часто відчуваєтеся спустошеними і незадоволеними.

Істина полягає ось у чому: жодна кількість стимуляційної активності ніколи не забезпечить вас відчуттям задоволення, до якого ви прагнете. Проте багато хто з нас перебуває у стані надмірної стимуляції, шукаючи наступне джерело, яке могло би спровокувати викид дофаміну. Виникає враження, що ми

завжди хочемо більшого і ніколи не буваємо задоволеними. І що дужче ми прагнемо стимуляції, то гіршою стає якість нашого життя.

А тепер проаналізуйте своє власне життя. Від чого ви відчуваєте залежність? Чого ви жадаєте? Які ваші основні джерела стимуляції? Чи справді ці речі роблять вас щасливими?

Розмірковуючи над вищенаведеними запитаннями, ви, ймовірно, зауважите, що маєте залежність від типів діяльності, які високо стимулюють (наприклад, відеоігри, занурення в соціальні мережі або ж читання електронних листів). Коли ви виконуєте таку діяльність, то починаєте втрачати самоконтроль — вам хочеться отримувати дедалі більше стимуляції. І навіть якщо ці дії не дають вам справжнього задоволення чи тривалого відчуття самореалізації, ви не припиняєте їх робити. Зрештою, вам потрібна наступна порція дофаміну, чи не так?

У такому стані стимуляції будь-яке завдання, що вимагає зосередження уваги, стає набагато складнішим, його важче виконати. Відповідно, ви починаєте прокрастинувати. Ви відкладаєте на безрік написання книжки, яку завжди планували створити. Ви зволікаєте з початком нової справи або відтерміновуєте реалізацію головного проєкту, за який відповідаєте.

Отже, з погляду еволюції, роль дофаміну полягає у стимулюванні вас діяти задля отримання очікуваної винагороди, потрібної для вашого виживання чи продовження роду. Це основна функція дофаміну. На жаль, у сучасному світі цей процес порушили, що призвело до багатьох

непередбачуваних наслідків, які ми обговоримо в наступному розділі.

\* \* \*

### Практична вправа

Використовуючи свій практичний посібник, дайте відповіді на такі запитання:

- Від чого ви відчуваєте залежність?
- Які ваші основні джерела стимуляції?
- Чи справді ці речі роблять вас щасливими?

Ви також можете перейти на сторінку 97 і скористатися практичним посібником, вміщеним наприкінці цієї книжки.

У попередній частині ми вже розглянули, яку важливу роль відіграє дофамін з погляду еволюції. У цьому розділі ми з'ясуємо, чому цей нейромедіатор отримав статус «викрадача» і яких заходів ви можете вжити, щоб захиститися від дофамінових «пасток», з якими ми стикаємося у сучасному суспільстві.

### **Нейромедіатор, який спричиняє бажання отримати більше**

Можна вважати дофамін «молекулою “іще”». Науковці це пояснюють ось чим: що більше наше оточення або дії викликають вивільнення дофаміну, то дужче нам хочеться отримати наступну його «порцію». Насправді такий механізм самопідсилення діє за принципом багатьох типів залежностей.

Постійно стимулюючи вивільнення дофаміну за допомогою різних засобів, як-от вживання наркотиків або алкоголю, залежні особи фактично посилюють свою толерантність до такої стимуляції. Відповідно, вони потребують дедалі сильніших подразників, щоб отримати бажане відчуття задоволення.

Однак залежність не обмежується лише вживанням наркотиків чи алкоголю. Насправді чимало типів діяльності може спричинити певну залежність, наприклад:

- азартні ігри;
- секс;
- шопінг;
- думки / нав'язливий тип мислення (румінація);
- відеоігри;
- фізичні вправи (до надмірних навантажень);
- робота.

А як щодо вас? Чи маєте ви зараз залежність від чогось? Якщо ви не можете прожити й дня без певного типу діяльності, це означає, що ви, ймовірно, дещо залежні від цієї активності. На щастя, як ми впевнимся згодом, існують способи обмежити кількість подразників, яким ми піддаємося щодня. Відповідно, зменшуючи вплив стимулювальних типів діяльності, що активують дофамін, ми природним чином підвищуємо своє зосередження уваги й покращуємо рівень продуктивності.

Тепер проаналізуймо, яким чином у сучасному світі намагаються відібрати ваш дофаміновий нейромедіатор. А найголовніше, ми розглянемо конкретні шляхи відновлення контролю над цим процесом.

\* \* \*

### Практична вправа

Використовуючи свій практичний посібник, занотуйте ситуацію з минулого, коли вам не вдалося припинити

виконувати якогось типу діяльності. Чи є якісь типи справ, від яких ви не можете відірватися на цілий день? Запишіть це також.

### Ваші нейромедіатори дофаміну стають об'єктом «захоплення»

Ваше зосередження — це дефіцитний ресурс, тому маркетологи витрачають мільярди доларів на привернення вашої уваги. У світі створили чимало застосунків, спрямованих на те, щоб зацікавити вас. Компанії-власниці соціальних мереж YouTube, Facebook та Instagram розуміють — що довше ви перебуваєте на їхніх платформах, то більше грошей вони заробляють на рекламі<sup>2</sup>. Можливо, одне з їхніх головних нещодавніх відкриттів — це використання сповіщень. Скільки разів ви відкривали застосунок лише тому, що на екрані з'являлося червоне сповіщення? І скільки часу ви витрачали на це? Не здивуюся, якщо цифра сягатиме сотень годин щороку.

Отже, завдяки застосуванню досконаліших алгоритмів компанії стали краще ловити нас на гачок. Система рекомендацій книжок Amazon більш цільова і розгалужена, ніж будь-яка система, яку могла би створити звичайна книгарня. Аналогічним чином пропозиції YouTube вкрай індивідуалізовані. Крім того, алгоритм дослідження клієнтів у Facebook також вирізняється своєю унікальністю. Щоб переконатися, спробуйте проєкспериментувати.

Відкрийте свою стрічку новин, перегляньте кілька запропонованих відео на схожу тематику і проаналізуйте результати. Днями я переглянув відео про баскетбол і миттю отримав рекомендацію до перегляду іншого відео, тож