

ДОФАМИН

ГЛАВНАЯ ВАЛЮТА СОВРЕМЕННОСТИ

Что общего у быстрых удовольствий, шоколада,
любви и амбиций?



Тимур Казанцев

Тимур Казанцев

Дофамин – главная валюта современности. Что общего у быстрых удовольствий, шоколада, любви и амбиций?

<https://litres.ru/73863321>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга не очередной «мотиватор» и не сухой учебник. Это проводник по скрытым маршрутам дофаминовой системы. В ней вы узнаете:

почему дофамин не про удовольствие, а про обещание
как формируются привычки, привязанности, цели и прокрастинации

в чём разница между мотивацией и зависимостью
можно ли приручить дофамин и перестать быть его заложником

как выстраивать свою жизнь не по всплескам, а по смыслу

Это книга для тех, кто устал от автоматизма. Кто хочет видеть глубже: не только что делает, но почему. Кто готов взять в руки инструмент, который раньше управлял ими сам.

Если ты чувствуешь, что тебя тянут в десять направлений одновременно возможно, пришло время разобраться, кто именно держит за ниточки. И научиться самому плести свой маршрут.

Дофамин не враг. Он навигатор.

Но только ты решаешь куда направить карту.

Содержание

Введение	5
Дисклеймер	10
Глава 1. Не гормон радости: правда о дофамине	11
Практическое задание 1: «Моменты дофаминового импульса»	15
Глава 2. Мозг на «морковке» — как работает система вознаграждения	17
Краткая биология	19
Дофамин: не за награду, а за обещание награды	20
Мозг любит неопределенность	22
Эксперимент с крысами	24
Офисные будни и дофаминовая ловушка	25
Почему мы прокрастинируем: обратная сторона дофамина	26
Дофаминовое обесценивание награды	27
Краткая эйфория	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Тимур Казанцев

Дофамин – главная валюта современности. Что общего у быстрых удовольствий, шоколада, любви и амбиций?

Введение

Представьте, что вы листаете ленту в своей любимой соц-сети и случайно замечаете новый рилз вашего любимого блогера — даже не зная, о чём он, вы уже задерживаете взгляд и чувствуете лёгкий прилив любопытства: «А вдруг там что-то стоящее?» Или представьте, на экране вашего телефона появляется входящий звонок от человека, с которым недавно было яркое взаимопонимание — вы ощущаете лёгкое учащение сердцебиения: «Интересно, что он скажет?» Интрига. Надежда.

Или — письмо от руководителя: «Важно. Итоги квартала». Даже до того, как вы открыли его, где-то внутри уже

вспыхнуло: *а вдруг там — признание, продвижение, премия?*

Или когда в ресторане официант приближается с чем-то новым — не просто едой, а обещанием нового опыта. Вы ещё не попробовали — но уже предвкушаете.

Что это за искра, которая вспыхивает до события? Что за сила, которая окрашивает ожидание и заставляет сердце биться быстрее?

Это дофамин.

Не радость. Не удовольствие. А **обещание**. Обещание чего-то, что может быть. И именно оно движет нами больше, чем мы привыкли думать.

Дофамин — не чувство. Это сигнал. Это мотор, который запускает стремление, делает цели значимыми, окрашивает мечты и определяет, где мы хотим оказаться через год — или через час.

Он сопровождает нас всегда — от рабочих задач до романтических историй, от выбора сериала до больших жизненных решений.

И чаще всего — незаметно.

Когда вы находитесь на подъёме — это он. Когда вы избегаете неприятных дел — тоже он. Когда вы не можете оторваться от экрана — снова он.

И когда вы влюблены, вдохновлены, полны энергии или на грани выгорания — он тоже здесь.

Но у этой молекулы есть обратная сторона. Её называют **валютой** мозга — и это не метафора. У неё есть курс, гипе-

ринфляция, дефицит, зависимость. Мы тратим её, инвестируем, обесцениваем. Мы даже становимся её должниками — особенно когда система вознаграждения начинает работать не на нас, а против.

Дофамин может быть источником силы. А может — бесконечной ловушкой.

Он может вдохновлять. А может разрушать концентрацию, порождать тревожность и затягивать в петлю бесконечного поиска удовольствия, которое никогда не наступает полностью.

Сегодня слово «дофамин» на слуху буквально у всех. Его даже называют «Ким Кардашьян среди молекул» — настолько он популярен в медиа и поп-культуре. Но что мы на самом деле о нём знаем?

Мы живём в дофаминовую эпоху. Его обещания встроены в интерфейсы соцсетей, в формулы маркетинга, в сценарии сериалов, в алгоритмы, которые подбирают вам следующий ролик. В каждую «ещё одну» минуту, которая превращается в час.

Дофамину сегодня приписывают почти мистические свойства. Одни обвиняют его во всех бедах: зависимость от соцсетей, видеоигр, быстрых удовольствий. Другие, напротив, превращают его в объект поклонения и ищут способы «перезагрузить» мозг через модные практики — вроде «дофаминового детокса» или аскетичных челленджей.

А между тем учёные продолжают открывать новые гра-

ни действия этой молекулы: от мотивации и обучения — до управления движениями, памяти, вниманием и даже функционированием внутренних органов. Дофамин участвует в формировании чувства привязанности и любви, влияет на то, какие решения мы принимаем и как долго можем сохранять концентрацию. А нарушения в его работе связаны с такими серьёзными состояниями, как синдром дефицита внимания, депрессия, зависимость и болезнь Паркинсона.

Проще говоря, дофамин — это не просто «вещество радости». Это универсальный регулятор наших целей, поведения, энергии и даже настроения. Поняв, как он работает, мы получаем ключ не только к биохимии мозга, но и к пониманию самих себя.

Так зачем вообще обычному человеку разбираться в биохимии мозга? Ответ прост: потому что это не теория — это то, что вы ощущаете каждую минуту жизни.

Дофамин напрямую связан с эмоциями, вниманием, мотивацией, прокрастинацией, обучением, отношениями, даже пищевым поведением. Он стоит за тем, почему мы залипаем, устаём, влюбляемся, достигаем, откладываем. Понимание его механики — это не просто знание. Это рычаг.

Я не врач и не нейробиолог. Но я исследователь.

Автор книги по биохакингу, спикер на конференциях о well-being, longevity и будущих технологиях. Последние годы я глубоко занимаюсь тем, как работает тело и сознание, особенно в условиях современной перегрузки стимуляция-

ми. И чем больше я изучал, тем отчётливее всплывала одна молекула — дофамин.

Я читал десятки научных обзоров, слушал подкасты с нейробиологами, тестировал практики, отслеживал изменения в своём поведении, внимании, мотивации. И понял: дофамин — это не просто химия. Это язык, на котором говорит наш мозг.

И если мы научимся его слышать — начнём понимать и себя.

Перед вами — не учебник и не популярный «мотиватор». Это книга для тех, кто хочет разобраться.

Кто хочет видеть не только поведение, но и внутренние импульсы. Не только цели, но и их биохимические маршруты.

Для экспертов, родителей, студентов, предпринимателей и руководителей — для всех, кому важно качество собственной жизни.

В каждой главе — научные данные, реальные примеры, и практика. Эта книга не даст волшебную таблетку, но может дать ключ: к вниманию, к выбору, к свободе от автоматизма.

Дофамин не враг. И не союзник.

Он — зеркало, мотор, навигатор.

И если мы научимся с ним разговаривать, а не просто реагировать — многое в жизни обретёт новый вектор.

Готовы взглянуть на себя по-другому?

Погнали.

Дисклеймер

Эта книга не является медицинским руководством, справочником по лечению или пособием для диагностики. Она создана в научно-популярном формате и предназначена исключительно для образовательных и ознакомительных целей.

Часть изложенного материала основана на современных научных исследованиях и нейробиологических данных, другая часть — на обобщении этих знаний, авторской интерпретации и личных наблюдениях в рамках темы.

Никакая информация в книге не должна восприниматься как замена профессиональной медицинской консультации, диагностики или терапии. Каждый организм уникален, и реакции на любые изменения образа жизни, привычек или психоэмоциональной нагрузки могут отличаться.

Если у вас есть сомнения по поводу своего здоровья, психического состояния или принимаемых решений — обязательно проконсультируйтесь с врачом или другим квалифицированным специалистом.

Автор не несёт ответственности за возможные последствия самостоятельного применения информации из этой книги. Используйте её как карту — а не как единственный компас.

Глава 1. Не гормон радости: правда о дофамине

Попробуйте вспомнить последнее состояние, когда вам чего-то сильно хотелось. Открыть уведомление. Съесть что-нибудь «вкусненькое». Нажать на кнопку «ещё одну серию». Это желание не просто появляется в голове — его выстраивает нейрохимия. А один из главных игроков этой системы — дофамин.

Про него часто говорят: «гормон радости». Но это упрощение. Во-первых, он не гормон, а нейромедиатор — вещество, с помощью которого нервные клетки (нейроны) передают сигналы друг другу. Во-вторых, дофамин не столько даёт радость, сколько создаёт **предвкушение**: он заставляет нас двигаться к тому, что, как мы верим, принесёт награду. Он как трейлер фильма — не само удовольствие, а обещание, что оно вот-вот будет.

С научной точки зрения, дофамин — это органическое соединение из группы катехоламинов. Он вырабатывается в глубинных отделах мозга — например, в области среднего мозга, где находятся специальные нейроны. Сначала они получают аминокислоту тирозин (например, из белковой пищи), превращают её в промежуточное вещество — L-ДОФА — а затем уже синтезируют сам дофамин.

Происходит это быстро, маленькими порциями — и только когда есть стимул: ожидание награды, новизна, потенциальная цель. В этом его главная сила — и коварство. Потому что он не работает «на постоянной», он требует подпитки. Желательно, каждый раз новой.

Что это значит для нас — людей, уставших от прокрастинации, зависимости от соцсетей и постоянных качелей мотивации? То, что пора познакомиться с дофамином поближе. Без мифов, но и без занудства.

Дофамин — не просто «искатель наград». У него две стороны, как у монеты. Всё зависит от того, где **именно** в теле он работает.

В мозге — это **нейромедиатор**. Представьте себе мозг как город с миллиардами домов (нейронов), а дофамин — это курьер, который доставляет важные сообщения от одной двери к другой. Он передаёт сигналы между клетками, помогая нам чувствовать удовольствие, формировать мотивацию, принимать решения, строить привязанности. Именно этот дофамин создаёт «внутренний огонёк» желания и ожидания.

Но есть и другая его роль. Вне мозга — например, в надпочечниках, почках, желудке — дофамин работает уже как **гормон**, путешествуя по крови. Он не влияет напрямую на эмоции, но помогает регулировать другие важнейшие процессы: артериальное давление, частоту сердцебиения, функцию почек и даже работу кишечника. Не тот эффект, кото-

рый ассоциируется с «мотивацией», но жизненно важный — без преувеличения. Так что, по сути, дофамин — **двойной агент**: и курьер в мозге, и регулятор в теле.

Интересно, что до середины XX века никто не воспринимал дофамин всерьёз. Учёные считали его побочным продуктом других химических реакций, как пыль на столе после эксперимента. Всё изменилось в 1957 году, когда шведский нейрофармаколог Арвид Карлссон обнаружил: дофамин играет ключевую роль в управлении движениями. Он показал, что дефицит дофамина в определённых участках мозга вызывает тяжёлые нарушения моторики — именно так была разгадана одна из главных причин болезни Паркинсона.

Это было прорывом. Карлссон предложил использовать L-ДОФА — вещество-предшественник дофамина — в качестве терапии. И это сработало: у пациентов, получавших препарат, симптомы снижались. За это открытие Карлссон в 2000 году получил Нобелевскую премию по физиологии и медицине.

Итак, на базовом уровне дофамин — это **химический язык мозга**. Когда одна клетка выделяет его, а другая принимает через специальные рецепторы — между ними возникает короткое, но мощное «сообщение». Иногда это значит: «Сделай это ещё раз, было хорошо». Иногда — «Запомни, это важно».

Но его роль не ограничивается эмоциями и мотивацией. Дофамин влияет на точность движений, работу гормональ-

ной системы, фильтрацию крови, даже на уровень некоторых гормонов. Он не просто «делает нас счастливыми» — он помогает **нам функционировать вообще**. Это не розовая кнопка счастья — это **интегрированная система жизнедеятельности**.

Так что да, дофамин — это не мем из интернета. Это одна из ключевых молекул, которые делают нас теми, кто мы есть. И в следующих главах мы будем глубже разбираться: как он создаёт мотивацию, как формирует зависимости, и как мы можем научиться управлять им — чтобы он работал на нас, а не наоборот.

Практическое задание 1: «Моменты дофаминавого импульса»

В течение одного-двух дней понаблюдайте за тем, **когда и в ответ на что вы испытываете желание что-то сделать, предвкушение или легкий подъём энергии**. Это не всегда удовольствие — скорее, **внутренний импульс к действию**: «Хочу открыть это сообщение», «Пойду проверю уведомление», «А не выпить ли кофе?», «Надо срочно загуглить» — или наоборот, «Так не хочется, но всё равно тянет».

Записывайте не сами действия, а момент, который предшествовал: что именно вас «включило»? Ситуации, внешние стимулы, внутренние образы? Пример:

- «Увидел значок мессенджера — сразу захотел открыть, хотя ничего срочного».
- «Вспомнил, что скоро дедлайн — неприятно, но взялся за задачу, потому что представил, как закрою её и станет легче».
- «Услышал, как коллега разогревает еду — сразу захотел обед, хотя только что ел».

Сделайте **3–5 таких записей в течение дня**, а вечером попробуйте ответить себе на вопросы:

- Это было желание ради процесса — или ради награды?

- Что спровоцировало импульс — новизна, ожидание удовольствия, социальная важность?
- Как быстро этот импульс прошёл, и что вы почувствовали после — удовлетворение, раздражение, безразличие?

Цель: научиться **отслеживать не поведение, а сам момент дофаминового триггера** — внутреннюю «вспышку предвкушения». Это первый шаг к тому, чтобы понимать, **чем на самом деле управляется ваше внимание и мотивация.**

Глава 2. Мозг на «морковке» — как работает система вознаграждения

Почему вы тянетесь к телефону каждые 10 минут? Почему один человек способен работать ночами над проектом, а другой сдувается после двух попыток? Почему лента новостей вызывает интерес, а работа над презентацией — зевоту? За кулисами всех этих реакций работает одна и та же сцена: дофаминовая система вознаграждения. Именно она отвечает за то, что мы называем «мотивацией», «азартом», «предвкушением» и даже «зависимостью» — но делает это не так, как принято думать.

Если в первой главе мы разобрались, что дофамин — это нейромедиатор и гормон с множеством функций, то теперь разберем его особую роль в формировании поведения. Речь пойдет о **системе вознаграждения мозга** — цепочке нейронов, которые кодируют удовольствие, обучают нас стремиться к полезным действиям и создают нашу внутреннюю «морковку», за которую мы идем.

Когда мы делаем что-то полезное или приятное, эта система активируется и нервные клетки выбрасывают дофамин. Дофаминовый сигнал как бы «отмечает» текущее действие как стоящее, нужное для нашего благополучия, и побуждает нас повторить его в будущем. Эволюционно такая систе-

ма чрезвычайно важна: она поощряет поведение, повышающее шансы на выживание и успех. Недаром нейробиологи считают систему вознаграждения одной из древнейших частей мозга — подобные дофаминовые механизмы есть у всех млекопитающих и даже у более простых животных.

Краткая биология

Основные элементы системы вознаграждения — это вентральная тегментальная область (VTA), прилежащее ядро (nucleus accumbens), префронтальная кора и амигдала. Когда нейроны в VTA чувствуют, что произошло что-то потенциально «выгодное», они выбрасывают дофамин в nucleus accumbens — и начинается «мотивирующая реакция».

Эксперименты на животных показали: если заблокировать дофамин, мышь теряет интерес к получению даже любимого лакомства, если ради него нужно хотя бы немного напрячься. Она будет есть только то, что лежит прямо перед носом. Мотивация исчезает, если нет дофаминового импульса.

Дофамин: не за награду, а за обещание награды

Давайте немного уточним ключевой принцип:

Дофамин не про награду. Он про стремление к ней.

Это, пожалуй, главная ошибка, укоренившаяся в поп-культуре. Мы привыкли думать, что дофамин — это «гормон счастья», который выделяется, когда мы получаем что-то приятное. На самом деле пик его активности чаще всего приходится не на момент получения удовольствия, а на момент **ожидания**. Исследования показали: дофаминовые нейроны особенно активно «стреляют» тогда, когда мозг предсказывает, что сейчас будет вознаграждение — но оно ещё не наступило. Это хитрый механизм природы: мозг словно выдаёт нам аванс удовольствия, заставляя двигаться к цели, даже если она далеко.

Представьте типичный понедельник. Утро, 7:30, звенит будильник. Ваши первые мысли: «О нет, опять вставать». Но тут же сознание цепляется за мысль: «А, ну да, у меня же сегодня та самая важная встреча с клиентом, после которой меня могут повысить». В этот самый момент происходит нечто удивительное — тело словно наполняется энергией. Вы вскакиваете с кровати и с энтузиазмом направляетесь в ванную. Что произошло? В ваш мозг поступил мощный сигнал от дофаминовой системы вознаграждения.

Другой пример: вспомните, как вы в последний раз планировали отпуск. Сам отпуск мог быть довольно коротким и не самым ярким, но какой восторг вы испытывали, пока выбирали отель, смотрели фотографии пляжей и читали отзывы? Иногда кажется, что предвкушение путешествия даже приятнее самого путешествия. И это именно так: исследования показывают, что пик дофаминового всплеска происходит именно в момент предвкушения, а не при получении самой награды.

Мозг любит неопределенность

Парадокс дофаминовой системы заключается в том, что она особенно активно реагирует на неопределённость награды. Именно из-за этого механизма мы подсаживаемся на соцсети, ленты рекомендаций и push-уведомления. Каждый раз, когда мы обновляем экран или проверяем сообщения, мозг не знает, что его ждёт. И в этот момент — бах! — дофаминовая вспышка. Не гарантированный приз, а сама возможность его получить вызывает привыкание.

Учёные даже выяснили, что дофамин выделяется сильнее, если награда наступает не всегда, а в 50 % случаев. Это объясняет, почему рандомизация — главный крючок цифровых платформ, казино, распродаж и игр.

Например, если сотруднику на работе ежемесячно выдают одинаковую премию, то дофаминовый выброс становится меньше с каждым разом. Премия становится обычным событием, мозг привыкает и больше не выделяет дофамин так интенсивно.

Но представьте другую ситуацию: начальник вдруг объявляет, что в этом месяце премия будет разыграна случайным образом среди тех, кто проявит себя наилучшим образом. В этот момент активируется мощнейший дофаминовый механизм. Каждый сотрудник начинает думать: «А вдруг именно я получу эту премию?». Появляется азарт, энергия, же-

ление действовать. Неопределённость усиливает привлекательность цели и побуждает нас двигаться к ней активнее.

Эксперимент с крысами

Один из самых знаменитых экспериментов, иллюстрирующих работу дофаминовой системы, провел профессор Роберт Сапольски. Крысам давали возможность нажимать на рычаг, после чего они получали кусочек еды. Если кусочек еды появлялся каждый раз, дофаминовые нейроны активировались лишь слегка. Но если еда появлялась случайным образом, крысы становились буквально одержимы рычагом, нажимали его десятки раз подряд в надежде на «джекпот». Почему? Потому что непредсказуемая награда вызывала мощнейшие всплески дофамина.

Точно так же работает наш мозг с уведомлениями на телефоне. Мы не знаем, будет ли сообщение интересным или важным, но предвкушение возможного приятного сюрприза заставляет нас постоянно проверять телефон. Это одна из причин, по которой соцсети так сильно нас затягивают: каждое уведомление — это мини-лотерея для нашего мозга.

Офисные будни и дофаминовая ловушка

Возьмём типичную рабочую ситуацию: офисный сотрудник Андрей, менеджер по продажам, работает над заключением крупной сделки. Он уже месяц ежедневно связывается с клиентом, встречается, обсуждает условия. И каждый раз, когда кажется, что сделка вот-вот состоится, Андрей чувствует азарт и прилив сил. Но стоит сделке состояться — и Андрей вдруг ощущает разочарование. «И это всё?» — думает он. В чём дело?

Всё дело в том, что пик дофаминовой активности пришёл именно на момент ожидания, а не на финальную точку. Именно в эти моменты мозг буквально купается в дофамине, мотивируя человека продолжать двигаться к цели. Когда цель достигается, дофаминовая активность резко падает. Отсюда ощущение пустоты после завершения большого проекта или цели.

Если вы узнаете себя в ситуации Андрея, знайте, что вы не одиноки. Это типичное проявление дофаминового механизма. Понимание этого принципа помогает правильнее распределять свои усилия и не испытывать разочарование при достижении цели.

Почему мы прокрастинируем: обратная сторона дофамина

Дофаминовая система вознаграждения работает и в противоположном направлении. Почему так трудно заставить себя делать скучные или неприятные задачи? Потому что дофаминовая система не активируется. Если мозг не видит потенциальной награды, он не даёт необходимого «заряда» мотивации.

Внутренний диалог типичного офисного работника утром перед трудной задачей звучит так:

«Так, сегодня нужно написать сложный отчёт... Ну и скукота! Может, сначала попить кофе, а потом гляну пару роликов на YouTube, чтобы проснуться?»

Именно так дофамин подталкивает нас откладывать дела в пользу быстрых и лёгких удовольствий, которые кажутся более привлекательными, чем отдалённая награда.

Чтобы преодолеть это, нужно искусственно повысить привлекательность конечной цели. Например, пообещать себе какое-то вознаграждение за выполнение задачи. Даже небольшое поощрение вроде просмотра любимого сериала вечером или похода в любимое кафе после отчета поможет мозгу активировать дофаминовую систему и сдвинуть вас с мёртвой точки.

Дофаминовое обесценивание награды

Одно из самых парадоксальных свойств дофаминовой системы — это феномен обесценивания награды. Вопреки интуитивному представлению, наш мозг реагирует не столько на саму награду, сколько на её *контраст по сравнению с усилием, новизной или неожиданностью*. Если цель достигается слишком легко или становится предсказуемой, дофаминовый отклик ослабевает. Результат есть — но внутреннего отклика нет. Как будто кто-то выключил звук в наушниках во время любимой песни.

Этот эффект хорошо изучен в лабораторных условиях: если животное получает вознаграждение независимо от своего поведения или без необходимости прилагать усилия, мотивация стремительно падает. Мозг быстро «вычисляет», что награда слишком дешева — и перестаёт её хотеть. Это явление называют **reward prediction error** — расхождение между ожидаемой и реальной ценностью награды. Чем меньше неожиданности и усилия, тем ниже всплеск дофамина.

Переносим это на повседневную жизнь — и многое становится яснее. Именно поэтому мы устаём от комфорта. Потеряв вызов, человек начинает терять интерес — к работе, к партнёру, к цели, которую когда-то жаждал. Это не кризис смысла. Это биохимия.

Ты мог мечтать о стабильной должности или зарплате в 300 тысяч. А потом получить это — и через полгода начать зевать. Не потому что ты неблагодарный. А потому что твоя дофаминовая система адаптировалась. **Ожидание стало равно реальности** — и всплеск исчез.

То же самое происходит в отношениях. Стадия влюблённости сопровождается мощными дофаминовыми колебаниями — новизна, неопределённость, риск. Но когда партнёр становится предсказуемым, система «успокаивается». И если вы не создаёте совместного развития, новых маршрутов, не растёте — мозг начинает посылать сигнал: «Стимулов больше нет. Поищи что-нибудь поновее».

Это не означает, что стабильность — враг. Но стабильность без осмысленного роста и вовлечения действительно может привести к внутреннему выгоранию.

Комфорт без вызова — это пустой калорийный перекус для мозга. Даёт краткосрочную насыщенность, но не питает глубоко.

Именно поэтому важен **баланс между достижением и развитием**, между получением и преодолением. Если ты хочешь сохранить интерес к чему угодно — работе, человеку, хобби, жизни — тебе придётся осознанно закладывать туда *напряжение усилия и пространство неожиданности*. Без этого — дофамин отключается. А вместе с ним — и внутренний огонь.

Краткая эйфория

Когда желаемое получено, мы переживаем мгновения эйфории. Лоретта Бройнинг, автор книги «Гормоны счастья», отмечает, что дофамин создает то самое ликование открытия или достижения цели — эффект «Эврика!». Марафонский бегун, увидев финишную черту, ощущает прилив энергии и радости — это дофамин подстегнул его преодолеть усталость и рывком закончить забег. Футболист, забив решающий гол, испытывает бурный восторг и танцует победный танец — в эти секунды его мозг купается в дофамине награды. Подобные примеры можно найти и в повседневной жизни: офисный работник получает дозу дофамина удовлетворения, сдавая успешно выполненный проект, студент — закрыв сессию на отлично, родитель — наблюдая успехи своего ребенка на утреннике. В каждом случае мозг вознаграждает нас химически за действие, которое он «считает» правильным и полезным.

Однако дофаминовая награда не длится вечно. Наоборот, эффект от выброса дофамина довольно кратковременен: молекула быстро разрушается ферментами, и чувство интенсивной радости спадает, иногда даже сменяясь некой опустошенностью. Это абсолютно нормальный биологический механизм. Он приводит к тому, что спустя какое-то время человек снова начинает искать источники удовольствия или

ставить перед собой новые цели, чтобы заново получить приятное ощущение. Так замыкается «круг вознаграждения»: предвкушение — действие — награда — краткое насыщение — и снова поиск вознаграждения.

В здоровой психике этот цикл лежит в основе развития и прогресса: мы учимся ставить новые задачи, получать от них удовлетворение и двигаться дальше. Но, как мы увидим далее, та же самая система может играть злую шутку, когда речь заходит о чрезмерных стимулирующих удовольствиях. А пока важно запомнить: дофамин — наш внутренний мотиватор, который эволюционно настроен поощрять за любые «победы», большие и малые, и именно он во многом определяет, к чему мы будем стремиться в жизни.

Важно также понимать, что система вознаграждения не работает изолированно. Она постоянно взаимодействует с другими зонами мозга — особенно с префронтальной корой (логика и планирование) и миндалевидным телом (эмоции и страх). И именно этот «треугольник» — предвкушение + усилие + оценка результата — делает дофаминовую архитектуру сложной, гибкой и... уязвимой.

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.