

Николай Додонов
**Привычки, которые
мы выбираем**



Вы хотите стать более эффективным на работе и в жизни, но несколько вредных привычек вечно мешают вам? А может, вы уже пробовали избавиться от них, но потерпели неудачу?

Классическая ситуация: есть хорошая новость, а есть плохая. Начнем с плохой. От любой привычки не получится избавиться быстро. Потребуется время. Хорошая новость: расстаться с ней все же можно.

Из этой книги вы узнаете причины формирования наших привычек, факторы, мешающие их устранить, и самое главное – способы от них избавиться. Советы и технологии универсальны, а потому подойдут для любых проявлений нежелательного поведения.

Готовы начать изменения?

Додонов, Н.

Привычки, которые мы выбираем — СПб, 2015. — 16 с.

Содержание

Что такое привычка?	4
Как появляются привычки?	5
Что мешает нам избавиться от привычки?	6
Какие факторы формируют нежелательное поведение?	8
Как воплотить необходимые изменения?	11

Наверняка у каждого из нас есть какая-либо, хотя бы одна вредная привычка. Мы можем избавляться от них различными способами, можем постоянно откладывать начало борьбы на очередной понедельник, а можем просто смириться, потому что «никто не идеален». Но как наконец устранить те негативные действия, которые снижают нашу продуктивность и просто портят жизнь?

Что такое привычка?

Привычка – это действие, которое повторялось достаточно часто, чтобы закрепиться, стать бессознательным и воспроизводиться легко, непринужденно и без усилий. Не более того.

Мы так устроены, что новые действия даются нам с некоторым, иногда большим трудом, потому что для совершения незнакомой ранее операции необходимо образовывать новые нейронные связи.

Использование же уже существующих связей требует гораздо меньше усилий. А если повторять действия или поведение часто и постоянно, то возбуждение нейронных цепей происходит с еще меньшими энергозатратами, еще быстрее, практически мгновенно.

Можно провести красивую аналогию: появление лыжни на склоне. Первый человек, который проедет по неподготовленной трассе, где недавно выпал снег, может испытывать достаточно серьезное сопротивление: он может проваливаться, падать и застревать.

Но следующим за ним будет легче. А через 10 человек уже появится неплохая дорога. И каждый новый спуск будет все проще, потому что дорога будет все более накатанной.

Вспомните, как мы учились кататься на велосипеде, коньках или водить машину. Помните, как тяжело было первый раз тронуться с места и плавно переключить скорость?

В конце первого дня занятий это уже не было так трудно, но мы все еще уделяли много внимания правильному порядку действий. Через пару дней руки и ноги двигались почти автоматически, и внимание можно было переключить с себя на дорогу.

Когда мы научились водить – образовался навык. Навык – это умение, которое доведено до совершенства и которое не требует усилий для применения.

А чем привычка не навык? Между навыком и привычкой разница одна – навык мы применяем по желанию, а привычные действия совершаются как бы сами собой.

Если задуматься, то легко увидеть, что вся наша жизнь – это просто последовательность привычных, неосознанных действий, из которых на 98% и состоит наше поведение! В следующий раз, когда вы будете стоять на эскалаторе, в пробке или в очереди, обратите внимание, что рука сама потянет из кармана смартфон, чтобы посмотреть новости, почту или зайти в социальные сети. Сама! Телефон окажется в руке как бы самостоятельно, тогда как мы сознательно этого не хотели. Так образуется шаблон или, если применить терминологию, паттерн. Чтобы познакомиться с ним, вернемся к лыжнику и маршруту.

Давайте представим лыжню с горы. Совершенно точно, что трасса будет проходить по четкому маршруту. Тому, который был положен первый лыжником, а затем накатан остальными. Такой маршрут – это шаблон, тот самый паттерн. Он может изменяться, но очень незначительно, подобно тому, как люди могут немного отклоняться от идеальной траектории движения по лыжне, но в целом будут оставаться в пределах маршрута.

Такой шаблон имеет совершенно определенную точку старта, спусковой крючок, который и запускает весь комплекс нежелательного поведения. Но в отличие от лыжни, где старт один (как и финиш), старт нашего паттерна может быть разным. Более того, скорее всего, так и есть, и у каждой нашей привычки таких стартов много. В психологии эти точки принято называть триггерами от слова триггер – спусковой крючок.

Как появляются привычки?

Привычка – это поведение, которое стало автоматическим, потому что неоднократно раз повторялось. Много раз мы делали какое-то действие в определенных стартовых условиях, чтобы достичь какой-то цели.

Любое поведение формируется ради результата, который оно приносит. Мысль кажется спорной? В самом деле, казалось бы, ради какого полезного результата подростки начинают, например, курить? При объективном подходе скорее всего выяснится, что это делается не ради мифического удовольствия, а для подтверждения и закрепления определенного социального статуса в юношеской среде.

Практически любое поведение, будь то употребление наркотических веществ, табакокурение, употребление алкоголя, неумеренность в еде или что-то еще, появляется ради цели, которая на момент формирования привычки нам нужна и полезна. Но время проходит, условия меняются, и зачастую эта функция перестает быть полезной.

Вернемся к примеру с курением. Многие из тех, кто впервые закурил еще в юности, делали это, чтобы быть похожими на старших ребят, на героев кино или будучи под влиянием примеров из семьи. Их целями могли быть желание «быть крутым», «быть, как взрослый», «не выделяться из толпы, чтобы не быть мишенью для шуток или давления».

Спустя много лет они осознают вред привычки, но они не могут отказаться от сигареты. Это тот самый момент, когда раннее целевое поведение перестало быть таковым и стало вредным.

Наша жизнь вся состоит из привычек. Мы живем на автомате. При этом привычкой принято называть те вещи, которые имеют скорее негативный или нейтральный оттенок и которые уже нам не нужны, устарели, вредны и от которых лучше избавиться.

Мне кажется, будет правильно избавиться от такой негативной окраски. Она ведет к самоосуждению, к тому, что мы можем считать себя плохими, когда осознаем себя во власти привычки.

Давайте примем за аксиому, что привычку, с которой пора расстаться, мы будем называть «устаревшее поведение». Оно не плохое, и мы, продуцируя его, тоже не плохи. Когда-то оно было нужно. Сейчас – нет. Это та пленка в нашей кассете, что уже давно устарела и мешает магнитофону звучать красиво. И мы можем ее удалить.

Что мешает нам избавиться от привычки?

Первая причина: привычка – поведение, которое воспроизводится бессознательно, то есть без участия нашего сознания. Когда

мы ее формировали, сознание участвовало. Например, мы понимали, что, чтобы в компании получить уважительный взгляд, пора доставать сигареты. Однако после многих повторений это уже не было нужно, мы делали нужные действия автоматически, как только возникали определенные стартовые условия. Если продолжать тему курения, такими условиями могли быть встречи с друзьями, перерыв на работе или эмоциональное возбуждение.

Так как реакция стала автоматической, то если в будущем подобные стартовые условия вновь возникают, мы автоматически (без участия сознания) распознаем их и повторяем нежелательные действия. Это очень простой алгоритм: если начальные условия соответствуют заданным, например, в перерыве на работе мы вышли с коллегами на улицу, то проигрывается заданное поведение. Мы достаем пачку сигарет, закуриваем, болтаем и улыбаемся. Этот процесс происходит бессознательно. И часто мы осознаем, что опять закурили, когда это уже произошло. Потому что мы практически неспособны контролировать момент совершения этого действия.

Вторая причина вытекает из первой. Раз привычные действия запускаются бессознательно, то и все действие происходит происходит без участия нашего сознания. А для контроля над бессознательным поведением нужно внимание. Но внимание – крайне ограниченный ресурс, который очень быстро истощается и которым непросто управлять.

Только если мы ничем не занимаемся, нигде не работаем, не учимся, ни с кем не строим отношения и живем в вакууме, есть шанс, что ресурса нашего внимания будет достаточно, чтобы наблюдать за своим поведением, отследить его особенности и вовремя предупредить проигрывание нежелательных шаблонов, от которых мы хотим избавиться.

Однако в обычной жизни это невозможно. Наше внимание постоянно занято вопросами работы, личной жизни, сиюминутных спонтанных происшествий: толкнули в транспорте, кто-то спросил дорогу, в спешке уронили документы... И наше внимание тут же обратилось к новой ситуации. Это тоже происходит бессознательно, это тоже привычка. И мы уже неспособны контролировать тот пусковой фактор (например, повышенный эмоциональный фон), от которого привыкли избавляться с помощью сигарет. И рука сама тянется за ними...

Поэтому старт привычки находится вне поля нашего контроля. В нашей жизни есть много гораздо более важных вещей, требующих внимания, чем наблюдение за своим поведением, даже в каком-то одном его аспекте. Именно поэтому все диеты и попытки начать вставать раньше и бегать по утрам, которые человек предпринимает вне определенной технологии и без чьей-либо помощи, скорее всего обречены на провал. Да, прогресс возможен, пока у нас хватает внимания следить за этим. Но как только мы переключаемся на более приоритетные процессы, тут же возвращается к старому образ действий. И магия 21 дня нам не поможет.

Почему так происходит? Потому что организм совершает выбор в пользу минимальных затрат энергии. Допустим, мы несколько дней следили за собой, могли контролировать поведение и, например, не курили в перерывах.

Но вот наступает очередной перерыв, а наше внимание занято важной проблемой (готовимся к переговорам с клиентом), и коллега провоцирует выбор: «Пойдем курить!».

В этот момент организм как поезд на стрелке. Старое поведение – это путь, движение по которому не требует усилий. Новое поведение (не пойти, отказаться или пойти, но вместо сигареты взять кофе, чай или леденцы) – не настолько долго и часто повторялось, чтобы требовать также мало усилий.

В результате, чтобы не проиграть старое поведение, нам нужно «перевести стрелку» на новые рельсы, что требует определенной доли осознанности и усилий. Если же сил недостаточно, сорваться на привычную колею проще простого.

Какие факторы формируют нежелательное поведение?

Первый фактор: то, для чего это поведение было сформировано, некая определенная и конкретная цель. Со временем она могла забыться, потерять актуальность, это не важно. Нам важен **результат**, которого мы добиваемся с помощью ставшего нежелательным поведения.

Второй фактор: начальные условия (**контекст**), в которых это поведение начинает формироваться. Например, одной из причин неумеренности в еде может быть привычка работать на кухне.

Мы привыкаем вставать от компьютера к холодильнику, когда нам просто хочется отвлечься и передохнуть. Еда – это приятные эмоции, положительное подкрепление. Десять-пятнадцать таких повторений, и действие гарантировано становится автоматическим.

Чтобы поменять поведение, **нужно поменять контекст**, то есть постараться сменить свое окружение. Нам нужно выйти из тех стартовых условий, что были триггерами! Возвращаясь к предыдущему примеру: нужно перестать работать на кухне. В ней сама обстановка – это огромный спусковой крючок, раз за разом запускающим нежелательное поведение.

Также сменой контекста будет **перемена социального окружения**. Социальное окружение – это один из мощнейших факторов, управляющих нашим поведением. И если мы хотим избавиться от ненужной привычки, никак не меняя круг общения, то с вероятностью 99% мы потерпим неудачу.

Важно менять как среду обитания, так и среду общения. И не просто менять, а менять качественно, менять в лучшую сторону. Этот шаг переоценить невозможно. Мало отказаться ходить курить с коллегами. Недостаточно вместо курения сидеть и работать или ничего не делать! Нужно заменить курение противоположным действием!

Например, ходить в коридор играть в дартс с сотрудниками из другого отдела. То есть нам не просто нужно перестать взаимодействовать с одними людьми и начать с другими. Нам важно общаться с теми, кто своим поведением и социальным воздействием побуждает нас поступать так, как нам хочется научиться делать.

Сменить контекст – это полдела. Вторая половина состоит из нескольких этапов. Сначала нам нужно **отследить все триггеры**, то есть условия, в которых запускается нежелательное поведение. Затем причины, которые его запускают, назовем их **мотиваторы**.

Мотиваторы – это желания, заставляющие нас совершать нежелательные действия. Например, мы можем отследить, что обычно мы перееедаем, если устали. Это триггер. А вот желание восстановить силы с помощью жирной и обильной еды поздно вечером – это мотиватор.

При сильном утомлении желание отдохнуть естественно. И если не получается сделать это с помощью сна, наш организм начинает искать другую возможность восполнить силы. И наиболее

простым способом является пища. Точно таким же триггером для неправильного питания является стресс, так как еда – самый простой защитный рефлекс.

Более конкретным и простым триггером может быть, например, ваза с печеньем на столе. Нам в принципе не хочется есть и не хочется именно это печенье, которое лежит здесь уже две недели. Но мы все равно берем его. Это происходит бессознательно, потому что стартовый образ вазы с печеньем уже запустил наши действия.

Таких факторов обычно около двух-трех десятков. Они относятся как к внешним условиям (комната, другие люди, предметы), так и к нашим эмоциональным и физическим состояниям. Поэтому так важно определить, что нас окружает, с кем мы общаемся, как мы себя чувствуем и в каком настроении находимся, когда возникает нежелательное поведение. Соответственно, нужно будет поменять контекст так, чтобы исключить подобные триггеры.

Затем **необходимо определить, какое правильное поведение мы будем практиковать**. Цель должна быть четко определена и сформулирована в позитивном, созидательном ключе. «Я хочу перестать есть вечером» – плохая и неконкретная цель. Ее нужно сформулировать по-другому, более позитивно. Например, «я хочу кушать больше овощей и нежирное мясо, и так питаться, чтобы основную часть пищи получать до 6 часов вечера».

После того как мы определили цель, сменили контекст, отследили триггеры, исключили их, определили мотиваторы и прояснили их, **нужно четко спланировать действия**, с помощью которых мы сможем воплотить новое поведение.

Если у нас получается правильно выстроить верное поведение, то необходимо придерживаться его в течение критических трех-четырёх недель. Этот период самый сложный, но не самый опасный, так как часто приходится прилагать большие усилия, чтобы придерживаться новой линии поведения.

Мы постоянно ощущаем и лишения, и социальное давление, и неуверенность в собственных силах, и другие опасности. Этот период просто надо пережить.

Гарантия успеха на этом этапе – новое, позитивное окружение. Люди, которые будут разделять наши новые ценности, смогут

поддержать и правильно настроить нас, чтобы мы могли пережить период ломки.

А вот следующий этап – самый простой, но самый опасный. Когда кризис пройден, появляется обманчивое ощущение, будто мы начали жить новой жизнью и навсегда избавились от старых привычек. Оно иллюзорно. Именно в таком состоянии кажущейся легкости очень просто вернуться к нежелательному поведению. Новый образ жизни хрупок как весенний тонкий лед. Только мы на него встали, он проваливается, и мы начинаем тонуть.

Пожалуйста, запомните одну мысль. **Когда мы отказываемся от старого поведения, то мы меняем образ жизни.** И новый образ мысли и действий станет для нас пожизненным. Это очень важно!

Когда мы садимся на диету, то воспринимаем это как необходимую меру, которая не особо приятна и радостна, но которая нужна для благой цели. Ко всему прочему, мы осознаем, что диета – это временно. Если мы хотим поменять привычки, так мыслить НЕЛЬЗЯ!

Если мы перестаем употреблять алкоголь, то это значит, что мы больше никогда в жизни не притронемся к нему даже в самом слабом виде, даже в легком, даже в безалкогольном пиве. Потому что любой шаг назад приведет к тому, что мы запустим спираль негативных изменений и через месяц-полтора съедем в привычный образ действий, даже если не выпивали к этому времени несколько лет.

Как воплотить необходимые изменения?

Существует **три технологии изменения поведения**, которые были разработаны в разных школах психологии. Это **технология Джона Норкросса**, которую он описывает в книге «Прокачай себя» – американская школа; **технология Аллена Карра** – британская, и **технология Юрия Орлова** – советско-российская школа. И хотя методики работают с разными аспектами поведения, все они прекрасно дополняют друг друга и в итоге преследуют одну и ту же цель – побудить человека отказаться от старых привычек и успешно принять новое поведение.

Когда я познакомился со всеми тремя методиками, это было открытие. По методике Карра 5 лет назад я сам бросил курить. Когда я соединил Нордкросса и Карра, то перестал употреблять алкоголь

(без малейших усилий). Когда добавил туда принципы Юрия Орлова, то внезапно для себя стал вегетарианцем (я не отказывался от мяса специально, а просто увидел, что оно мне не нужно, и с тех пор я чувствую себя гораздо лучше).

Эти три методики, синтезированные в одну, образуют очень интересную и, на мой взгляд, результативную методику, с помощью которой можно убирать и прививать привычки. Технология Норкросса закладывает структуру, метод Аллена Карра помогает снизить страдания и ощущение лишений на этапе изменения и внедрения нового поведения, а принципы Юрия Орлова снижают риск срыва и неудачи до минимума.

Начнем с первой из них и **рассмотрим технологию Норкросса**. Она состоит из пяти шагов, о которых мы частично говорили выше. Итак, **первый шаг** заключается в том, что нам необходимо быть готовым к переменам, необходимо осознать, что нужно жить по-новому.

Второй шаг состоит из выделения триггеров, смены контекста, формулирования цели и планирования.

Третий шаг – мы реально начинаем меняться изо дня в день. Этот этап длится у всех по-разному, но, как правило, не более пяти недель.

Затем идет **этап поддержки изменений**, чтобы они закрепились и стали нашим образом жизни. Он в среднем продолжается полтора месяца. И наша задача в это время отслеживать невыявленные ранее триггеры и исключать их, чтобы избежать повторения нежелательного поведения в будущем.

И последний этап – **этап сохранения**, который длится, по сути, всю жизнь. То есть мы всю жизнь наблюдаем за собой, осознавая, что вокруг нас на самом деле тонкий весенний лед. Эта обманчивая безопасность и стабильность нового поведения является главной опасностью. Когда-нибудь мы попадем в такие условия, что нам нужно будет съесть кусочек торта вечером или выпить в хорошей компании бокал пива. Если мы пойдем на поводу, то вскоре увидим, что вновь вернулись к старому поведению, начали есть пирожные или ходить в ближайший паб дважды в неделю.

Технология Норкросса – фундамент. Действительно, чтобы измениться, нам нужно принять решение, наблюдать за собой, спланировать, чего конкретно мы хотим достичь и как мы будем это делать,

провести работу по изменению, потом поддерживать новое поведение, отлаживая проявления старого. А затем всю жизнь сохранять новое.

Однако в ней недостаточно внимания уделено важному этапу, который справедливо считается самым неприятным. Когда мы реально изменяемся и начинаем жить по-новому, мы можем переживать настоящую ломку и настоящие страдания. Чтобы снизить тяжесть перехода и сделать его максимально комфортным, отлично подходит **технология Аллена Карра**.

Ее суть в том, что наряду с триггерами, запускающими конкретные действия, мы исследуем и мотиваторы. Мы определяем, какую радость получаем, совершая нежелательное поведение. Затем определяем, какие страхи нами управляют, когда мы боимся отказаться от него.

Например, какие удовольствия мы испытываем, когда кушаем вечером торт? Это удовольствие вкуса, это удовольствие от того, что нам нужно себя похвалить после тяжелого дня, это удовольствие от насыщения и избавления от чувства голода и множество других мотиваторов.

Какие с этим связаны страхи? Например, мы боимся, что будем голодны и не заснем. Или мы боимся, что жена, которая испекла этот торт, обидится, если мы его не съедим.

Очень **важно проанализировать свое нежелательное поведение** и отследить, ради каких удовольствий мы поступаем именно так и почему мы боимся бросить это. Лучше всего написать небольшое эссе, ответив на два вопроса: «в чем мой искренний интерес делать так?» и «почему я реально боюсь перестать делать это?».

Затем нужно также проработать новое поведение. Мы должны спросить себя, а в чем наше настоящее удовольствие делать что-то по-новому. Например, вечером вместо торта мы планируем есть яблоко. И наше удовольствие будет в наслаждении свежим и чистым вкусом фрукта, а не приторным и жирным тортом. Кроме того, мы получаем удовольствие от того, что это помогает быть здоровее и снижает риск заболеваний.

А после этого следует задать себе последний вопрос: «почему я боюсь делать по-новому?». Например, мы боимся есть вечером яблоко, потому что считаем, что вскоре вновь проголодаемся и не сможем заснуть.

И после того как мы ответили на четыре вопроса, мы можем приступить к изменениям. И на этом этапе необходимо придерживаться принципа Юрия Орлова – проводить изменения на грани приятного. То есть мы не должны ощущать лишений и ограничений.

Например, если мы в принципе запрещаем себе есть после шести, то в девять вечера, скорее всего, у нас возникнет зверский аппетит. В первый раз мы справимся с ним сознательно, так как у нас еще хватает внимания контролировать свое поведение. Во второй раз, вероятно, его также хватит. В третий раз наше внимание может быть чем-то отвлечено и его почти не хватит. А к четвертому разу у нас накопится неудовлетворенность, и мы просто проигнорируем все сознательные запреты. Поэтому очень важно спланировать изменения поведения и привычек так, чтобы ни в коем случае не допускать ощущения серьезных лишений и страданий.

Об авторе



Бизнес-тренер, разработчик авторских тренингов и семинаров по темам тайм-менеджмента и управления привычками для топ-менеджеров.

Специалист по личной эффективности руководителя.

Автор книги «Анти Тайм-менеджмент» (изд-во «Питер», 2015).

Владелец и руководитель торговой компании «ЕТ-Россия» (компоненты для фрезерных станков).

Основатель сервиса для учета личных финансов FastBudget, который позволяет экономить до 15% семейного бюджета с первого месяца использования.

Автор оригинального подхода к личной эффективности руководителя «Анти Тайм-менеджмент», строящегося на управлении большим количеством информации, методиках дизайнерского мышления и работе с ключевыми ограничениями.

Через тренинги и семинары Николая прошло более 5 000 участников. Методические пособия, разработанные Додоновым, скачали в сети 42 017 человек.

Автор статей и комментариев на темы управления временем в деловых СМИ («Генеральный директор», «Эксперт», «Деловой Петербург», «Философия бизнеса» и других).

Додонов Николай
Привычки, которые мы выбираем