

Вадим Майоров

ТВОИ ПРИВЫЧКИ ОНИ ТЕБЯ ИЛИ ТЫ ИХ?



КАК С НИМИ
СЕБЯ ВЕСТИ

12+

Вадим Юрьевич Майоров

Твои привычки.

Они тебя или ты их?

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41859399

SelfPub; 2019

Аннотация

Привычки определяют наш быт, ведут к успеху, счастью или неудачам. Когда человек задумывается о формировании новых или избавлении от имеющихся привычек, он также принимает решение в отношении определенной части своей жизни. Подходы к изменению поведения, изложенные в этой книге являются одними из самых эффективных на сегодняшний день. Благодаря этой книге читатели смогут узнать, что движет человеком в той, или иной ситуации, и изменить свою жизнь к лучшему.

Содержание

Введение	4
1.1 Анатомия привычки	7
1.2 Дофамин и обесценивание результата	15
1.3 Секреты успешного формирования привычек	20
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Введение

Для большинства людей слово привычка имеет несколько значений. С одной стороны это рутинные действия, которые человек выполняет каждый день, почти не задумываясь. Проснуться, почистить зубы, выпить кофе и пойти на работу – такой ритуал совершается в одной и той же последовательности долгие годы. С другой стороны существует поведение, от которого очень хочется, но не получается избавиться. Это вредные привычки, часто приобретаемые по собственной воле. Наоборот, есть привычки, к которым люди стремятся и прилагают большие усилия, чтобы их выработать (например, вождение автомобиля, здоровое питание). Учитывая все это привычки можно оценивать как «хорошие», «плохие» или нейтральные. В течение всей жизни мы действуем согласно нашим привычкам, начиная с утреннего пробуждения и заканчивая отходом ко сну. Хорошие, плохие или нейтральные, привычки имеют большую власть над поведением и жизнью.

Считается, что чем больше одни и те же действия практикуются, тем быстрее и точнее они выполняются. В конце концов, улучшения становятся настолько значительными, что приобретают форму автоматизма независимо от того, катание ли это на коньках или решение задач из курса высшей

математики. Интерес к нейронной основе автоматизма имеет большую историю. В начале прошлого столетия ученые считали, что длительные периоды практики постепенно делают навыки рефлексорными. Эти идеи привели к возникновению теории, которая доминировала в XX-м веке: новое поведение требует внимания и гибкого мышления и поэтому зависит от коры, тогда как автоматическое поведение не требует такого контроля и осуществляется подкорковыми структурами. Как оказалось, классический взгляд на эту проблему должен быть пересмотрен.

Как избавиться от вредных привычек, как выработать новые, полезные? Как измениться самому и изменить свою жизнь? Этим и другим вопросам посвящена данная книга.

Глава 1. Научный взгляд на привычки

Еще в конце XIX века американский философ Уильям Джеймс писал, что привычки составляют основную часть повседневной жизни. Вначале термин «привычка» использовался лишь для описания приобретенного стиля поведения животных. С тех времен наука значительно продвинулась в изучении этого феномена. Основные споры сводятся к тому, выполняются ли привычки за счет подкрепления наградой по типу «стимул-ответ» или здесь задействованы более сложные механизмы.

На заре становления психологии как науки у ученых сложилось мнение, что когда за выполнение определенных дей-

ствий дается вознаграждение, это «записывается» в виде шаблона в определенных структурах мозга (стимул-ответ) без каких-либо признаков мыслительной деятельности. В дальнейшем награда может отсутствовать, однако привычка в большинстве случаев сохраняется. Так, учеными проводился эксперимент на животных, когда после выполнения определенной задачи они получали порцию вкусной пищи. Впоследствии пищу убирали либо добавляли в нее горькие и едкие вещества, которые не могли заинтересовать животных. Однако подопытные все равно выполняли стандартный набор действий. Некий защитный механизм сохранял привычку и делал ее нечувствительной к изменениям окружающей обстановки или отсутствию вознаграждения. Последние исследования свидетельствуют о том, что привычки – по крайней мере, некоторые привычки – это не просто ассоциации «стимул-ответ», которые ведут крысу из точки А в точку В. Появляются основания рассматривать поведенческие характеристики привычек как более сложные механизмы. Уже выявлены области головного мозга, связанные с этими характеристиками, когда для появления привычки не требуется кодирование за счет вознаграждения.

1.1 Анатомия привычки

Как известно, привычки выполняются почти полностью автоматически, бессознательно, позволяя человеку сосредоточиться на других вещах. Набор последовательных действий, выполняемых одно за другим, вызывается внешними или внутренними пусковыми стимулами (триггерами), и завершается без дополнительного осознанного контроля. Когда вечером вы щелкаете переключателем света, это является желанием увеличить освещенность помещения в сочетании с убеждением, что такое действие приведет к этому. Однако иногда вы включаете свет, не предвидя последствий – сам факт нахождения в темной комнате вызывает стремление нажать на выключатель. Хотя эти два случая могут показаться похожими, они отличаются тем, насколько контролируются ожидаемым результатом. Если выключатель света ломается, то целенаправленно человек на него нажимать не будет, хотя привычка щелкать им при наступлении сумерек может сохраняться долгое время. Каким образом поведение, возникшее в результате целенаправленных действий и стимулов, формируется в виде привычки, сохраняющейся многие годы? Настало время познакомиться с определенными отделами головного мозга, ответственными за возникновение привычек – базальными ганглиями.

Базальные ганглии или базальные ядра – это скопления

нервных клеток (нейронов) в глубоких структурах мозга. В отличие от коры головного мозга, которая имеет возбуждающие нейроны, базальные ганглии состоят из тормозных нейронов. Базальные ганглии тесно связаны с корой головного мозга, таламусом и стволom мозга, а также с другими областями и взаимодействуют с ними через определенные пути (петли), в которых информация идет от коры к базальным ядрам и таламусу, а оттуда обратно в кору, обеспечивая выполнение многих функций (движения тела, эмоции, обучение).

Важно! Базальные ганглии – это скопления клеток мозга, благодаря которым возникают привычки.

Эксперименты на животных, показали, что привычное поведение осуществляется благодаря нервным путям, связывающим кору и базальные ганглии. Эти пути организованы в виде так называемых «петель». Одни петли поддерживают функции рабочей памяти, другие – автоматическое поведение. Все эти петли соединяют сенсорный и моторный участки коры с базальными ядрами. Хотя анатомически они разделены, петли могут взаимодействовать между собой. Исследования на животных показали важность базальных ганглиев: крысы не приобретают привычку давить на рычаг, когда эти ядра поражены. Даже после продолжительного периода обучения животные продолжают ориентироваться на соб-

ственные цели и не нажимают на рычаг, когда вознаграждение отсутствует.

Исследования с участием людей свидетельствуют, что в формировании привычек задействованы аналогичные отделы мозга. Однотипные действия в течение нескольких дней или недель приводили к снижению активности мозга в областях, связанных с умственным контролем, а также к активизации сенсомоторной области. Например, люди, в течение нескольких дней выработавшие привычку нажимать на рычаг для получения картофельных чипсов и конфет, демонстрировали заметное увеличение активности в сенсомоторной области. Как видно, сенсомоторная петля и базальные ганглии имеют важное значение для обучения, а другие области мозга могут модулировать их активность.

Многочисленные научные изыскания и опыты по формированию автоматических действий (привычек) указывают на большую роль базальных ганглиев. В 1974 американский ученый Ричард Хирш впервые использовал термин «привыкание» для описания определенного типа памяти. Он определил систему привычек как «ответственную за то, на что способны животные, у которых удален гиппокамп». Дальнейшие исследования показали, что гиппокамп – это отдел мозга, который обеспечивает быстрое обучение, в то время как многократное повторение одних и тех же действий приводит к возникновению стойкого поведения без участия гиппокампа и сохраняется в базальных ганглиях даже при поте-

ре памяти.

Одним из наиболее известных задокументированных фактов, касающихся этой связи, является случай Юджина Поли. Этот человек переболел вирусным энцефалитом, и болезнь серьезно повредила его гиппокамп. В результате у Юджина возникли проблемы с долговременной памятью: он не мог запомнить события, происходящие в повседневной жизни. Однако врачи, наблюдавшие за Юджином, заметили важную особенность. Несмотря на то, что этот человек ничего не помнил, он, тем не менее, мог отправиться на прогулку в одиночку и, каким-то непостижимым образом, каждый раз находить дорогу домой. Также он знал, куда пойти в доме, когда голоден, устал или ему скучно, хотя не помнил, где находится кухня, спальня и телевизор. Обследование показало, что вирусный процесс не затронул базальные ганглии, и это позволило Юджину создавать привычки на основе поведения, которое приводит к определенному результату.

Важно! Человек может потерять память, но привычки остаются.

В большинстве случаев привычки становятся настолько укоренившимся шаблоном поведения, что мы продолжаем их выполнять не задумываясь, даже когда не нуждаемся в них. Вместе с тем, последние научные данные показывают, что некоторые отделы коры больших полушарий все-таки

контролируют выполнение шаблонных действий. В частности, префронтальная кора, где идет обработка мыслительных процессов и планирования, осуществляет контроль над стимулом, запускающим привычку. Более того, центры планирования способны «отключить» реализацию стандартного поведения.

В эксперименте «A dual operator view of habitual behavior reflecting cortical and striatal dynamics», 2013 была смоделирована ситуация, в которой крысы шли по специальному коридору, заканчивавшемуся Т-образной развилкой. По мере приближения к развилке животные слышали звуковой тон, указывающий, должны ли они поворачивать влево или вправо. Если они выбирали правильный вариант, то находили награду – шоколад для поворота влево либо сладкую воду для поворота направо.

Затем авторы исследования перестали давать подопытным любые вознаграждения и увидели, что крысы продолжают следовать привычному поведению и выбирают направление исходя из услышанного тона. Ученых заинтересовало, будет ли сохраняться привычка, если добавить в шоколад хлорид лития, вызывающий у животных легкую тошноту. Крысы по-прежнему продолжали бежать влево, когда слышали определенный сигнал, хотя и перестали употреблять в качестве награды шоколад. Как видно, сформированная привычка продолжала действовать, даже если награда, ее подкреплявшая, отсутствовала.

Важно! Привычка продолжает действовать даже без вознаграждения.

Хотя пути (петли), кодирующие поведенческие привычки, находятся в базальных ядрах, тем не менее, высшие центры все-таки осуществляют определенный контроль. В частности, речь идет о специальном отделе – префронтальной коре. В описанном выше эксперименте ученые поставили задачу проверить, смогут ли они разрушить выработанную у животных привычку, воздействуя на префронтальную кору. Когда крысы подходили к месту, в котором им нужно было решить, по какому пути пойти, исследователи воздействовали светом на нейроны префронтальной коры и «отключали» ее активность. Практически сразу животные бросили привычку идти в том направлении, где их ждало не приятное угощение. Торможение активности префронтальной коры переводило мозговые центры грызунов из автоматического режима в состояние обдумывания, когда поступающая информация обрабатывается для достижения оптимального результата. Нарушив один раз привычку перемещаться влево, у крыс быстро сформировалась новая – всегда идти вправо, даже если сигнал подсказывает двигаться влево.

Исследователи не остановились на достигнутом и смогли изменить и эту новую привычку. Снова подавив световым воздействием активность префронтальной коры в момент

совершения выбора, ученые увидели, что животные сразу же восстановили первоначальную привычку идти влево при соответствующем звуковом сигнале. Оказывается, старая привычка не забылась и никуда не делась, а была отключена. Результаты этого исследования показали, что префронтальная кора в значительной степени ответственна за привычное поведение. Оказывается, привычки можно изменить. И хотя старая привычка никогда не забывается, она может замениться новой.

Важно! Старую привычку при желании можно заменить новой.

Резюме

Привычка – это строго определенная последовательность действий.

Привычка реализуется автоматически при возникновении соответствующего стимула.

Гиппокамп – отдел мозга, который обеспечивает обучение под контролем сознания.

Многократное повторение одних и тех же действий приводит к возникновению стойкого поведения без участия гиппокампа.

Повторяющиеся действия «записываются» в определенных структурах головного мозга – базальных ганглиях.

Петля привычки – сигнал → действие → вознаграждение.

Привычка сохраняется даже при потере памяти.

Хотя привычка выполняется неосознанно, она контролируется высшим отделом мозга – префронтальной корой.

Забыть или стереть привычку невозможно, но ее можно «отключить».

При желании можно сформировать новую привычку, которая будет доминировать над старой.

1.2 Дофамин и обесценивание результата

В психологии и нейробиологии принято считать, что поведение зависит от двух систем принятия решений: 1). «ориентированной на цель» и 2). «привычной». Система, ориентированная на достижение цели, «узнает» о непредвиденных обстоятельствах между действиями и результатом и гарантирует, что текущее поведение адекватно для получения наилучшего результата. Когда человек изучает новые сложные действия, например, управление автомобилем, целенаправленная система активно задействуется и, благодаря ей, каждый маневр планируется. Когда некоторые компоненты вождения начинают требовать меньших усилий, выясняется, что переключение передач или нажим на педали совершаются автоматически. Это позволяет уделять больше внимания другим важным вещам (например, пешеходам). Такая автоматичность отражает вклад системы привычек, позволяющей без контроля сознания совершать действия, которые много раз были вознаграждены в прошлом.

Важно! Поведение человека зависит от двух систем принятия решений:

Ориентированной на цель

Привычной (автоматической).

Хотя способность к автоматизму полезна для рутинных задач, таких как вождение, слишком сильная зависимость от привычек может быть проблемой при реагировании на изменяющиеся обстоятельства, в которых требуется гибкость мышления. Так, в Англии или Японии машины ездят по другой стороне дороги, что может быть большим препятствием для некоторых людей. Что еще более серьезно, чрезмерное развитие привычного поведения является фактором риска навязчивых состояний (обсессивно-компульсивное расстройство, алкогольная, никотиновая зависимости и др.), которые характеризуются циклами повторяющегося поведения.

Существование этих двух систем и их влияние на контроль поведения во многом определяются достигаемыми результатами, ценность которых со временем снижается. Способность изменять поведение при изменении результата демонстрирует, что имеет место целенаправленный контроль. И наоборот, продолжение реагирования, несмотря на девальвацию результата, является определяющей чертой привычки. Используя девальвацию (обесценивание) результатов, было установлено, что привычки могут стать доминирующими факторами в поведении, несмотря на его непредвиденные и даже нежелательные последствия.

Важно! Действия «по привычке» совершаются не зави-

симо от конечного результата.

Развитие повседневных привычек тесно переплетается с образом жизни. Конкретные действия, такие как вид съедаемой пищи, как правило, выполняются в определенных местах (кафе, ресторан, домашняя кухня) или при определенных условиях (в обед, перед телевизором, в субботний вечер). Привычки развиваются по мере достижения человеком поставленных целей. Следствием этого механизма реагирования на окружающие условия (контекст) является то, что по мере укрепления привычек поведение становится менее чувствительным к планированию и целям. Привычки основываются на фундаментальном принципе повторения одних и тех же действий, поощряемых наградой. Повседневная жизнь полна таких повторений. В одном исследовании люди раз в час регистрировали, что они думали, чувствовали и делали. Оказалось, что около 43% действий выполнялись практически ежедневно и обычно в одной и той же ситуации.

Важно! Привычка возникает, когда одни и те же действия поощряются наградой.

Ключевую роль в подкреплении ассоциации «стимул-ответ» играет дофамин. Дофамин – это вещество, вырабатываемое в головном мозге, которое вызывает ощущение радости и удовлетворенности. На нервном уровне дофамин поддер-

живает и усиливает процесс ответа на стимул в мозге. Сигнализируя об ошибках или несоответствии между ожидаемым и фактическим результатом, дофамин действует как обучающий сигнал для формирования петли привычки в базальных ядрах. В частности, дофаминовый сигнал как бы «маркирует» ассоциации между все еще активными следами реакции на стимул в памяти и самими стимулами. Таким образом, сигналы дофамина способствуют формированию привычки, поскольку люди первоначально повторяют одни и те же действия за вознаграждение. Со временем сигналы могут становиться все менее сильными, поскольку вознаграждение повторяется. Формирование привычки в мозге происходит в виде «запоминания» стимулов, которые определяют будущее вознаграждение за «правильный» ответ. Будучи предикторами вознаграждения, такие подсказки могут привести к тому, что привычный ответ будет выполняться с повышенной энергией.

Важно! Дофамин – это вещество, вырабатываемое в головном мозге и вызывающее ощущение радости и удовлетворенности.

Вместе с тем, в ряде случаев осознанный выбор влияет на развитие привычки. В работе Gillan et al. [2015] ходе повторяющейся задачи с выбором правильного ответа участники не смогли сформировать привычку, так как каждый раз ис-

пользовали стратегию планирования. Как видно, принятие взвешенных решений защищает от формирования привычки, даже когда люди неоднократно реагируют на определенные сигналы.

Важно! Привычки могут вырабатываться из повторяющихся реакций за счет подкрепления дофамином.

Резюме

Поведение человека регулируется двумя системами: 1). сознательный выбор и 2). автоматические действия (привычка).

Привычка формируется, когда за повторяющимися действиями следует вознаграждение.

Наградой для мозга является вещество «Дофамин».

Дофамин вызывает ощущение радости и удовлетворенности.

Действия «по привычке» не зависят от конечного результата.

Зависимость от привычек может приносить неудобства.

Привычки вырабатываются из повторяющихся реакций за счет подкрепления дофамином.

Планирование и осознанный выбор во время реагирования могут препятствовать формированию привычки.

1.3 Секреты успешного формирования привычек

Выполнение действия в первый раз требует повышенного внимания и предварительного планирования, даже если эти планы возникают за несколько минут до самого действия. По мере того как действие повторяется, оно начинает выполняться более эффективно и с меньшим контролем внимания. Это происходит потому, что управление поведением переходит к сигналам (триггерам), которые активируют автоматический ответ. Когда новое действие выполняется, появляется некая взаимосвязь между ситуацией и полученным результатом. Многократное повторение усиливает эту связь в памяти, делая альтернативные действия менее эффективными. Впоследствии, когда возникает контекстный сигнал, стандартный ответ активируется автоматически.

Принятие решения, регулируемого мотивацией, обычно требует преднамеренных усилий, в то время как привычки запускаются автоматически и реализуются при отсутствии осознанности, умственного контроля и обдумывания. «Автоматичность» характеризуется поведением, демонстрирующим некоторые или все из следующих особенностей: эффективность, недостаточная осмысленность, непреднамеренность и неконтролируемость.

Важно! По мере выработки привычки управление поведением человека переходит от сознательного мышления к сигналам из внешней или внутренней среды.

Слова «привычка» и «автоматизм» часто используются как синонимы. Как любые автоматические реакции, привычки активируются в памяти автономным способом, не требуя дополнительного контроля. Двумя основными признаками привычки являются: а) активация путем повторяющихся подсказок и б) нечувствительность к краткосрочным изменениям целей. Дополнительные признаки включают скорость и эффективность, ограниченное мышление, стабильность и возможную интеграцию нескольких ответов, которые могут быть выполнены как единое целое. Привычки, однако, не являются бездумным выполнением программы, а ответом с конкретными характеристиками.

Стремление к достижению цели может активировать целый ряд вариантов ответных реакций, а не только повторение определенного хорошо изученного ответа. Привычки же вызывают один конкретный ответ. Как только привычка сформирована, восприятие соответствующих контекстных сигналов автоматически активирует ментальное представление привычного ответа. Воздействие сигналов может быть преднамеренным, например, когда вы сидите за компьютером, чтобы активировать мысли о работе, либо непреднамеренным, когда при случайном посещении заведения быстро-

го питания возникают мысли о еде.

Важно! Привычка предполагает один конкретный ответ на контекстный сигнал.

Представление в памяти привычного ответа намного сложнее, чем простая моторная программа. Например, профессиональные спортсмены-бегуны автоматически вспоминают о беге, когда видят места, в которых они обычно бежали (стадион, беговая дорожка). Как только привычка активируется, люди действуют, не принимая решения об этом. Таким образом, поведение напрямую вытекает из восприятия контекстных сигналов и собственных мыслей. Neal et al. [2012] обнаружил, что студенты, часто ходившие на спортивный стадион, повышали голоса при разговоре, если случайно видели изображение этого стадиона, хотя говорить громче не было нужды. Сила привычки характеризуется нечувствительностью к необходимости ее реализации (громкий разговор в тихой обстановке).

В одном эксперименте участников приучили к награде в виде вкусной пищи после правильного выбора. Затем им дали возможность съесть такой пищи до полного насыщения (и даже пресыщения). Тем не менее, при повторном тестировании, в силу автоматизма участники продолжали делать привычный выбор. В другой работе оценивалась физическая активность людей. В дни, когда намерения участников зани-

маться физическими упражнениями были слабее, чем обычно, они все равно работали с нагрузкой, к которой привыкли. По сути, люди с сильными привычками обрабатывают информацию таким способом, который снижает вероятность того, что они будут действовать иначе.

С точки зрения принятия решений люди действуют в интересах максимальной эффективности. Будучи мотивированными к достижению определенной цели, они могут представить в уме желаемые результаты и инициировать необходимые поведенческие намерения. Однако исследования прогнозирования поведения показывают, что люди часто действуют по привычке, даже когда это противоречит их намерениям.

Важно! В силу привычки люди могут выполнять действия, противоречащие их благим намерениям.

Ученые утверждают, что действия, которые долго выполнялись автоматически, сохраняются даже тогда, когда меняется мотивация. Привычки становятся «второй натурой» человека и оказывают на поведение два взаимосвязанных эффекта: во-первых, непосредственно вызывают выполнение действия, во-вторых, доминируют над сознательными намерениями.

Многие виды здорового поведения (правильное питание, физическая активность, гигиена рук и зубов и т.д.) потенци-

ально могут стать привычными. Для этого новое поведение, способствующее укреплению здоровья, должно многократно повторяться в течение длительного времени. Например, снижение лишнего веса может быть достигнуто путем здорового питания и/или повышения ежедневной физической активности. Чтобы привыкнуть к новой диете и регулярным нагрузкам требуется достаточно большое количество времени. Однако, как это часто бывает, выработать полезную привычку не получается, так как человек выполняет новые действия не регулярно, от случая к случаю или совсем забывает о них. Поэтому может быть трудно противостоять привычке переедать вечером, даже если она вступает в конфликт с принятым решением изменить свой режим питания. Как видно, многие цели в отношении улучшения здоровья достигаются только путем регулярных повторяющихся действий.

Важно! Чтобы выработать новую полезную привычку нужно выполнять одни и те же действия в течение определенного промежутка времени.

Само возникновение привычки требует прохождения через четыре этапа:

1. Должно быть принято решение о выработке новой привычки.
2. Это решение должно быть переведено в соответствующую

щее поведение.

3. Поведение должно повторяться, что обычно требует постоянной мотивации.

Эти три этапа являются общими принципами формирования привычки. Четвертый этап, тесно связан с третьим, относится исключительно к самой привычке:

4. Новое действие должно повторяться способом, способствующим развитию автоматизма.

Недавние исследования показали, что люди, которые побуждают себя к поведению, способствующему укреплению здоровья (например, кушать фрукты, пить воду, выполнять физические упражнения), в одних и тех же условиях (например, в одно и то же время суток, день недели, после работы и др.) намного легче вырабатывают эту привычку.

Сколько же времени нужно, чтобы сформировать привычку? Этот вопрос часто задают люди, которые хотят приобрести здоровые привычки или изменить негативные особенности своего поведения. В известном исследовании по формированию здоровых привычек у людей [Lally et al., 2010] 96 участников самостоятельно вырабатывали привычки по укреплению здоровья (например, «прогуливаться после завтрака»). Было обнаружено, что возникновение привычки можно представить в виде кривой (Рисунок 2): перво-

начальные повторения вызывают значительное увеличение автоматизма, однако с каждым новым повторением прогресс снижается до тех пор, пока автоматичность не достигает своего предела. После этого дальнейшие повторения не влияют на автоматизм, а привычка считается выработанной.

Таким образом, для формирования привычки необходимо выполнять определенную последовательность действий в течение определенного временного промежутка. Некоторые программы самопомощи утверждают, что для формирования привычки требуется 21 день, но в целом принято считать, что среднее время, в течение которого люди достигают автоматизма, составляет 66 дней (в диапазоне от 18 до 250 дней).

Важно! Для выработки новой привычки в среднем необходимо 66 дней.

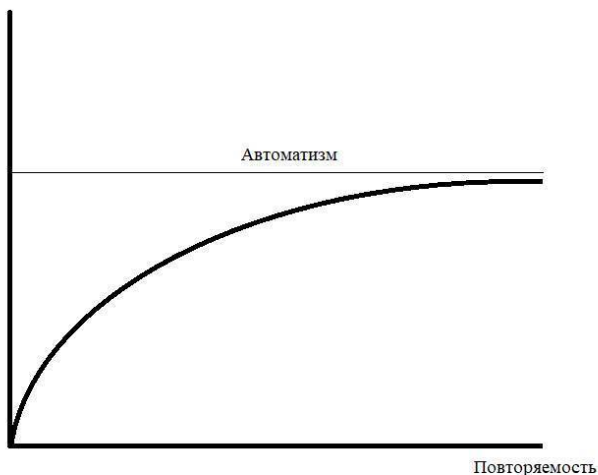


Рисунок 2. Кривая выработки привычки

Перевод намерений в действие является важным предшественником формирования привычки. Однако это и ее слабое место, так как только 47% людей доводят свои намерения до выполнения. В половине случаев человек не действует в соответствии со своими задумками, когда появляется такая возможность, потому что забывает о них. Поэтому одним из важных подходов, помогающих людям вспомнить свои намерения, является планирование.

Планирование увеличивает вероятность того, что желаемое действие будет выполнено. «План действий» во многом определяет поведение в конкретной ситуации, и часто спонтанно используется в реальном мире для успешного перевода намерений в поведение. «Варианты реализации» представляют собой подтип плана действий, который требует подробного описания особенностей ситуации и предполагаемого ответа на эту ситуацию. Например, если возникнет ситуация А, тогда я начну поведение В для достижения цели С. В отличие от плана действий, варианты реализации жестко структурированы. Мета-анализ «Implementation intentions and goal achievement», 2006 показал, что составление вариантов реализации оказывает большое влияние на стимулирование желаемого поведения. Также это повышает скорость выполнения запланированного поведения и силу привычки с течением времени.

Важно! Выработать полезную привычку помогает составление плана действий в той или иной ситуации.

Планы могут помочь с преодолением потенциальных препятствий на пути к формированию здоровых привычек. Планирование преодоления трудностей включает в себя:

предвидение трудностей, которые могут препятствовать действиям,

формирование конкретного плана для разрешения этой

ситуации.

Например, при соблюдении диеты очень помогает планирование того, как справляться с ситуацией, в которой заведомо будут предложены калорийные продукты (в обществе, на работе, празднике, светском мероприятии). Лица, формирующие планы по отказу от курения, повышали 7-месячный уровень воздержания до 13,4% (по сравнению с 10,5% в контрольной группе).

Варианты реализации могут также быть эффективными в защите поставленных целей от влияния противоречивых мыслей или чувств. В исследовании «Implementation intentions and shielding goal striving from unwanted thoughts and feelings», 2008, люди, мотивированные сократить вдвое потребление пищи с высоким содержанием жиров, лучше справлялись с желанием поесть, если составляли собственные варианты реализации примерно такого типа: «Если я вдруг подумаю о своей любимой еде, тогда я проигнорирую эту мысль». Таким образом, варианты реализации могут использоваться для совершения определенного действия, либо запрещения нежелательных действий.

Важно! Кроме общего плана должна быть конкретная программа действий в той или иной ситуации (варианты реализации плана).

Эффективность планов в большой степени зависит от их простоты и доступности. Также хорошую службу играют напоминания. Обмен текстовыми сообщениями или напоминания на смартфоне обеспечивают благоприятную среду для выполнения своих целей. В работе «Using the internet to promote health behavior change», 2010 было обнаружено, что текстовые сообщения увеличивали показатели физической активности у людей по сравнению с контрольной группой, не получавшей никаких напоминаний.

Важно! Напоминания помогают выработке привычки.

Планирование может потребовать точной оценки своего текущего поведения, чтобы распознать расхождения между теперешней и желаемой эффективностью. В этом отношении самоконтроль может быть особенно полезным. Самоконтроль включает в себя ведение записей о конкретном поведении (или результатах поведения). Долгое время это было центральным компонентом программ по снижению веса и помогало выявить стойкие нежелательные варианты поведения. Потенциально самоконтроль способствует реализации стратегии уменьшения различий между текущим и желаемым поведением, а также помогает определить возможности для выполнения нового поведения. Так, мета-анализ «Effective techniques in healthy eating and physical activity interventions», 2009, проводивший оценку исследований, на-

правленных на изменение физической активности и пищевого поведения, показал, что программы, включающие самоконтроль, были значительно более эффективными, чем без мониторинга.

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.