

Чарлз Дахигг

Сила привычки

Почему мы живем и работаем именно
так, а не иначе

Ключевые
идеи за

30 минут



Smart Reading
Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе. Чарлз Дахигг
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55704533

Чарлз Дахигг: Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Чарлза Дахигга «Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

Книга Дахигга Чарльза «Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе» объясняет, как формируется ежедневное поведение и как его изменить. Впервые этой проблемой автор заинтересовался во время командировки

в Ирак. Он услышал об американском майоре, которому удалось безболезненно погасить беспорядки в городе Куфа. Просматривая видеозаписи, военный увидел, что разгневанными людям на площади предлагают горячую еду и напитки. Тогда он предложил властям задерживать продавцов еды. В результате голодные протестующие спокойно разошлись по домам к восьми вечера. Автор помогает находить глубинные спусковые механизмы ненужных привычек и менять их. Это особенно важно в условиях, когда этими привычками манипулируют рекламные компании, заставляя совершать бесполезные покупки.

Зачем читать

- Выходить из замкнутого круга с помощью золотого правила смены привычек.
- Узнать, как компании манипулируют привычками своих клиентов.
- Задуматься, почему успешные организации поступательно меняют свои привычки и привычки своих работников.

Об авторе

Чарльз Дахигг – репортер The New York Times, писатель. Изучал историю в Йельском университете, получил степень MBA в Гарвардской школе бизнеса. В 2013 году был в составе творческой группы, награжденной Пулитцеровской премией за серию статей о компании Apple. Лауреат премии National Journalism и других. За время работы над книгой о привычках научился диагностировать и менять собственные склонности, в результате прекратил есть сладости, сбросил 14 кг, занялся бегом и стал более продуктивным.

Содержание

Введение	6
1. Индивидуальные привычки	8
1.1 петля привычки. Принцип действия привычки	8
1.2 жаждущий мозг. Как создавать новые привычки	10
1.3 золотое правило изменения привычек. Почему привычки меняются	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Краткое содержание книги: Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе. Чарлз Дахигг

Оригинальное название:

**The Power of Habit: Why we do what we do in life
and business**

Автор:

Чарлз Дахигг

Тема:

Личная эффективность

Правовую поддержку обеспечивает юридическая
фирма AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Введение

Известная поговорка гласит «Привычка – вторая натура», а классик русской литературы был уверен, что «привычка свыше нам дана». Книга «Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе» частично соглашается с первым утверждением и готова аргументированно поспорить со вторым.

Привычки не даются свыше, а являются результатом нашего собственного выбора, сделанного в какой-то момент, многократно повторенного и доведенного до автоматизма. Они определяют жизнь не только отдельных людей, но и компаний и даже общества в целом.

Бестселлер Чарльза Дахигга повествует о том, как сначала мы сами создаем свои привычки, а затем привычки создают нашу жизнь.

- Книга учит нас осознанно выбирать из беличьего колеса привычки, используя золотое правило смены привычек.
- Анализирует механизмы работы привычек.
- Объясняет, почему так важно укреплять силу воли.
- Приучает нести ответственность за свои привычки.
- Рассказывает о том, как успешные организации постепенно меняют свои привычки и привычки своих работников. Кстати, а вы знали, что LATTE в Starbucks – это не просто кофе?

- На примерах показывает, как компании манипулируют привычками своих клиентов, как формируются социальные движения и почему кризисы благоприятны для смены привычек.

1. Индивидуальные привычки

1.1 петля привычки.

Принцип действия привычки

Как формируется наше ежедневное поведение? Мозг – невероятно эффективный механизм, стремящийся к экономии своих усилий. Поэтому он интерпретирует в привычку любое неоднократно воспроизводимое действие, что позволяет ему не тратить энергию на выполнение как элементарных манипуляций, таких как ходьба или одевание, так и более сложных процессов, как, например, парковка или приготовление завтрака.

Базальное ядро – глубокий, расположенный ближе всего к позвоночному столбу участок нашего постоянно эволюционирующего мозга. В нем хранятся самые примитивные структуры, позволившие человечеству выжить. И именно туда «записываются» наши привычки. Поэтому человек, потерявший память из-за повреждений мозга, не затронувших базальное ядро, не способен объяснить, где находится в его доме кухня, но, проголодавшись, уверенно идет к холодильнику и достает сэндвич

Чтобы запустить механизм привычки, мозгу нужен сиг-

нал – «**знак**», который включает **привычные действия** – физические, эмоциональные или умственные. **Награда** – третья важная ступень, заставляющая мозг запоминать привычки. Именно после получения награды активность мозга вновь увеличивается, чтобы понять, все ли идет так, как надо, и подготовиться к дальнейшим действиям.

Например, в самом простом случае с лабораторными крысами, бегающими по лабиринту, награда – это печенье, ожидающее их в конце тоннеля. В случае с человеком награда – чувство свежести после принятия душа.

Так образуется «петля привычки»: знак – привычные действия – награда.

Хорошая и плохая новость: зафиксированные в структурах базального ядра нашего мозга **привычки никогда и никуда не исчезают со временем**, они ждут своего часа и знакомых знаков, чтобы начать функционировать вновь. Две стороны этой медали: ура, нам не нужно вновь и вновь учиться кататься на велосипеде, зато, увы, нам сложно изменить плохие пищевые пристрастия или бросить курить. **Изменить привычки действительно непросто, но абсолютно реально, для этого надо научиться обращать внимание на знаки и награды.**

1.2 жаждущий мозг. Как создавать новые привычки

Мозг среагировал на знак, запустил привычное действие, но не получил награду. Что происходит в этом случае? Неудовлетворенное предвкушение на неврологическом уровне рождает страстное желание – еще один важный «ингредиент» петли привычек. В этом страстном желании, в большинстве случаев формирующемся настолько постепенно, что мы не успеваем это осознать, и заключается секрет силы привычек, в том числе и самых вредных. Получается, что знака и награды мало для создания длительной привычки – мозгу необходимо еще и сильно возжелать награду. Знак обязан запускать это желание вместе с привычным действием.

Научитесь страстно желать правильных вещей – это позволит формировать нужные привычки. Еще Аристотель утверждал: «Надо готовить ум и привычки, чтобы любить и ненавидеть правильное»

Знаете, как компания «Пепсодент» приучила 100 лет назад американцев чистить зубы? В первую очередь она выбрала правильную награду – удаление налета с зубов и красивую улыбку. Но эти же награды предлагали и их конкуренты, почему же другим компаниям не удалось добиться

успеха? Дело в том, что «Пепсодент» еще и добавила в пасту вещества, вызывающие приятное пощипывание, которое понравилось потребителям и вызвало страстное желание его вновь ощутить.

Мозг связывает знаки с соответствующими наградами, в результате чего появляется страстное желание. Страстное желание можно формировать самим. Научите себя хотеть почувствовать приятную усталость после бега! Научите себя желать почувствовать легкость в теле и энергию после порции овощей на ужин, а не упаковки мороженого! Научитесь вызывать страстное желание в нужных случаях – и создавать необходимые привычки станет намного легче.

Какую награду вы ищете? Может быть, к ней есть другой путь?

1.3 золотое правило изменения привычек.

Почему привычки меняются

Золотое правило изменения привычек гласит: **привычку невозможно уничтожить, но ее можно заместить другой.** Для этого надо установить **новое привычное действие, оставив неизменными прежние знаки и награды.** Задумайтесь, почему вы поступаете так, а не иначе? Например, какую награду ищете, когда постоянно перекусываете на рабочем месте – утоления голода или избавления от скуки? Скорее всего, ваша награда – ненадолго отвлечься от работы. Значит, если не хотите поправиться, просто замените привычное действие – переключитесь на короткие прогулки, пробежки или разговор с коллегой.

Разумеется, алкоголизм нельзя охарактеризовать только как привычку. Он включает в себя генетическую и психологическую составляющие, превращающие его в физическую зависимость. Но методы работы Общества Анонимных Алкоголиков, по сути, во многом основанные на замене петель привычек, демонстрируют, что переформированию поддаются даже самые устойчивые привычки

Девушка обратилась к врачу с просьбой помочь ей

справиться с навязчивым неврозом – она грызла ногти до такой степени, что это вредило ее здоровью и социальной жизни. Психолог выявил пусковой механизм привычки – небольшое напряжение в кончиках пальцев. Определил награду – физическая стимуляция. И выработал новое привычное действие: вместо того чтобы грызть ногти – размять руку или постучать пальцами по столу. Вскоре эта цепь движений стала автоматической, девушка заменила старую вредную привычку нейтральной новой. Ее жизнь наладилась.

Но во многих случаях мало изменить привычку – надо ее закрепить. Для этого необходимо быть уверенным в возможности изменения. Такая вера наиболее эффективно формируется в группах, на чем основаны многие общества по борьбе с вредными привычками, в том числе Общество Анонимных Алкоголиков и другие группы поддержки.

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.