

Онур Карапинар

МАЛЕНЬКИЕ ПРИВЫЧКИ, БОЛЬШИЕ УСПЕХИ

★ В этом году я:

Буду доводить начатое до конца
Перестану отвлекаться по мелочам
Буду раньше вставать
Стану организованнее
Разгребу электронную почту
Буду больше отдыхать
Наведу порядок дома
Стану приятным собеседником ♡

Мне поможет:

То-до лист ✓
ctrl+w, ctrl+t
Ритуал магии утра
Метод «Помидора» ●
Inbox Zero
Правильный режим дня
Метод КонМари
Активное слушание

51 вдохновляющая практика,
чтобы стать лучшей версией себя

Психологический бестселлер (Эксмо)

Онур Карапинар

**Маленькие привычки, большие
успехи. 51 вдохновляющая
практика, чтобы стать
лучшей версией себя**

«ЭКСМО»

2019

УДК 159.9
ББК 88.52

Карапинар О.

Маленькие привычки, большие успехи. 51 вдохновляющая практика, чтобы стать лучшей версией себя / О. Карапинар — «Эксмо», 2019 — (Психологический бестселлер (Эксмо))

ISBN 978-5-04-110613-3

Надоели волшебные техники, которые якобы помогут изменить жизнь за один день? Автор этой книги возвращается к основам и прагматизму. На страницах представлено более 250 практических советов, которые помогут вам лучше организовать свое время и управлять им, достичь поставленных целей и вести более здоровый образ жизни. Выберите всего лишь одну привычку и начните действовать прямо сейчас!

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-110613-3

© Карапинар О., 2019
© Эксмо, 2019

Содержание

Предисловие Бенуа Войтенка, сооснователя торговой марки BonneGueule	6
Введение	8
Часть I	13
Как тренировать мозг	14
Привычки с точки зрения науки	18
Конец ознакомительного фрагмента.	22

В этом году я:

- ☐ Буду доводить начатое до конца
- ☐ Перестану отвлекаться по мелочам
- ☐ Буду раньше вставать
- ☐ Стану организованнее
- ☐ Разгребу электронную почту
- ☐ Буду больше отдыхать
- ☐ Наведу порядок дома
- ☐ Стану приятным собеседником

Онур Карапинар
Маленькие привычки, большие
успехи. 51 вдохновляющая практика,
чтобы стать лучшей версией себя

Onur Karapinar

PETITES HABITUDES, GRANDES RÉUSSITES

Copyright © 2019 Éditions Eyrolles, Paris, France

© Болдина Э.А., перевод на русский язык, 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

БОМБОРА™

Москва 2020

Предисловие Бенуа Войтенка, сооснователя торговой марки BonneGueule

Я считаю, что весь мир недооценивает силу привычек.

Когда меня, создателя компании BonneGueule, представляющей модную мужскую одежду и образовательный интернет-ресурс, спрашивают, в чем секрет успеха, я говорю, что все дело в привычках. Каждый раз после этого возникает ощущение, что мой ответ вызывает у собеседника разочарование.

Некоторые думают, что для достижения успеха нужно свернуть горы, родиться гением, постоянно превосходить самого себя и т. д. Но они никак не хотят понять, что условия успеха создаются повседневными привычками, порой самыми простыми, ничего из себя не представляющими.

Впрочем, это слишком просто для того, чтобы они могли это понять и принять.

Мотивация для начала нового дела, получения необходимых для этого знаний и соблюдения дисциплины формируется ежедневно благодаря силе привычек.

Успех мне представляется отрывающейся от земли ракетой, а хорошие привычки – мизерными изменениями углов при старте, которые через миллионы километров зададут правильное направление... или не зададут.

Уже более десяти лет занимаясь предпринимательством, я считаю, что в моей жизни было несколько ежедневных показательных привычек. Первая – читать статью, форум или книгу, позволяющую сохранить пламя в душе спустя годы. Вторая – получать информацию о создании и развитии предприятий, о маркетинге, чтобы отслеживать ментальные модели предпринимателей. И третья – поддерживать в себе чувство благодарности за все: за счастье жить любимым делом и за поддержку моих родных и близких.

Благодаря посещению сайтов о мужской моде мне захотелось создать свой блог на эту тему. Чтение материалов об организации предприятий побудило меня попробовать свои силы на этом поприще. Так я обеспечил себя надежным тылом как с личной, так и с профессиональной точки зрения.

В этом и состоит магия привычек. И это слишком хорошо, чтобы быть правдой. В нашем обществе часто говорят о плохих привычках, от которых нужно избавляться, но умалчивают о хороших, которые следует не приобретать, а выстраивать.

Если вы понаблюдаете за жизнью человека, неудовлетворенного своим положением, вы найдете у него множество вредных привычек. Они мешают ему достичь желаемого: стать предпринимателем, найти свою любовь, расширить круг общения или все это одновременно.

При помощи определенных приемов несложно развить у себя привычки, которые навсегда изменят вашу жизнь. Онур Карапинар, автор этой книги, станет вашим гидом в восхитительном путешествии, конечной целью которого является самосовершенствование.

Да, и последнее: чтобы привычка стала эффективной, не нужно со скрипом впихивать ее в вашу повседневную жизнь, если только вы не обладаете дисциплиной олимпийского атлета (которая, кстати, формируется в результате многолетних привычек).

Сила привычки заключается в ее простоте и регулярности. Держите это в голове, начните действовать в своем ритме, не спеша наслаждайтесь радостью от полезных изменений и позвольте времени сделать остальное.

Именно совокупность этих сотен мизерных результатов выбора позволит полностью раскрыться вашему потенциалу.

Доверьтесь Онуру, он замечательный наставник. Я это знаю наверняка, потому что мы работали вместе:)

Бенуа Войтенка
Париж, ноябрь 2018

Введение

Все начинается с наших привычек

Следите за своими мыслями, ибо обращаются они в слова, слова – в действия, а действия – в привычки. Берегитесь привычек, ибо они формируют ваш нрав. Усмиряйте свой нрав, ибо он становится вашей судьбой.

Лао-цзы, китайский философ

Моя история

Согласно статистике, у меня были все предпосылки к тому, чтобы никогда не написать эту книгу и не стать тем, кем стал. Я родился в Париже, моими родителями были иммигранты, выходцы из социально неблагоприятной среды. Я рос с матерью, не имевшей никакой профессии. Она бросила учебу в 10 лет. Мама не умела читать и писать и не могла помочь мне двигаться вперед. В начальной школе я был немного робким и замкнутым, но учился хорошо, по крайней мере поначалу. Я проводил время за видеоиграми или смотрел телевизор – мать нашла лишь такой способ занять меня. У меня развилась зависимость, что негативно отразилось на учебе.

Я перешел в среднюю школу лишь благодаря неплохим оценкам по истории, географии и французскому языку. Мне не хватило четырех баллов для получения аттестата. В лицее я поплатился за все годы безделья и остался на второй год. Мне пришлось изучать промышленные технологии по специальности электротехника, и в будущем я должен был посвятить себя производству и обслуживанию программируемых автоматов. Поскольку я имел гуманитарный склад ума, то сильно отставал в учебе. За пять месяцев до выпускных экзаменов мой преподаватель предупредил меня, что если продолжу в том же духе, то вряд ли получу диплом.

Я родился не под счастливой звездой. Рос в крайне неблагоприятных условиях, не ел вдоволь, не праздновал свой день рождения и Рождество, никуда не ездил на каникулы из-за отсутствия денег, и ничто не способствовало развитию моего потенциала. Я испытывал разочарование и гнев из-за того, что не родился в более обеспеченной семье. Жизнь казалась мне несправедливой: почему кому-то повезло, а мне нет? Я чувствовал себя беспомощным, отчаявшимся и убежденным в том, что не в силах изменить свою судьбу.

К счастью, преподаватель философии заметил меня, и мы с ним активно общались на протяжении выпускного класса. Его поддержка сыграла решающую роль. Он стал для меня кем-то вроде отца, которого у меня никогда не было, лучом света, указывающим дорогу в темноте. Позже я принял активное участие в жизни лицея и сумел завоевать симпатию директора, который относился ко мне очень доброжелательно. Советы и доверие этих людей изменили мою жизнь. Я не мог наверстать упущенное и избавиться от плохих привычек, но я начал стараться изо всех сил, чтобы показать готовность к переменам.

Накануне самого важного экзамена я поймал себя на том, что впервые в жизни помолился и начал разговаривать сам с собой. Я решил, что схожу с ума. На следующий день у меня был один шанс из шести вытащить вопрос, который я практически выучил наизусть. Я был почти уверен, что останусь на второй год. Вопреки ожиданиям, мне выпал билет, на который так надеялся! Я набрал нужное количество баллов и получил диплом. Свобода!

Я продолжил обучение в университете Новая Сорбонна, где сумел договориться о встрече с руководителем кафедры. В электронном письме я рассказал свою историю, и он

пожелал со мной встретиться. Вскоре после нашей беседы я был принят на курс, о котором мечтал: массовые коммуникации и литература. Это было огромной победой, я с *нетерпением* ждал начала своей новой жизни. Но вскоре мне пришлось спуститься с небес на землю. Я не был готов просиживать столько времени в аудитории и в итоге выбрал наиболее интересные для себя лекции, пропуская остальные.

К концу учебного года у меня накопились «хвосты» по десяти предметам, лекции по одному из которых я не посещал ни разу. Я был готов бросить учебу, но решил все исправить, вспомнив, с каким трудом поступил в университет. Целую неделю я наверстывал упущенное, повторял материал, не будучи до конца уверенным, что смогу добиться успеха. К моему великому удивлению, все получилось! Я перешел на второй курс. Это сыграло решающую роль в моей дальнейшей судьбе.

Реванш над жизнью

Философ Шанталь Жаке предложила неологизм «трансклассы» для определения людей, которым удастся бросить вызов законам наследственности, преодолеть социальный детерминизм и выбраться из неблагоприятной среды. Я считаю, что это относится и ко мне.

Если бы я бросил учебу, то не смог бы наслаждаться интеллектуальной свободой, которую дал мне университет, и не встретился бы с людьми, впоследствии оказавшими мне неоценимую помощь. Как говорил Колюш¹, «двери будущего распахнутся для тех, кто способен их открыть». Поэтому я старался открывать все двери, встречавшиеся на моем пути. В итоге я создал и начал вести свою передачу на радио, научился руководить людьми, вести дела, попробовал себя в журналистике, прошел невероятную стажировку на радио France Culture, сопровождал авторов проектов, представлял свой университет в Министерстве высшего образования и научных исследований, тестировал качество одежды марки BonneGueule, читал лекции и даже написал скетчи для одного юмориста.

Интерес к предпринимательству появился у меня после получения степени магистра в области информационно-коммуникационных технологий. В 2015 году я принял участие в программе Ticket for Change, призванной ускорить первые этапы по доработке, тестированию и запуску бизнес-проекта. Это был один из моих самых грандиозных экспериментов на сегодняшний день. Впервые в жизни я получил возможность провести глубокий самоанализ и исследовать новые для себя перспективы. Этот потрясающий опыт побудил меня пересмотреть всю свою жизнь и найти в ней новый смысл. Дверь была приоткрыта, но мне кое-чего не хватало, чтобы начать действовать.

Я оказался в Лионе, в школе The Family, которая занимается подготовкой менеджеров. Этот опыт немного приобщил меня к культуре и духу стартапа, познакомил с прекрасными людьми и позволил лучше понять мир предпринимательства. Но главное, я осознал, что не готов быть рядовым сотрудником: воплощать чьи-то мечты, разделять моральные и политические ценности, которые меня не вдохновляют. Я почувствовал себя обязанным объединить свои увлеченность, призвание и миссию в соответствующей профессии. В этот момент я начал открывать нужную дверь, комбинируя свои навыки и стремления.

¹ Колюш (Мишель Колючки, 1944–1986) – французский комик, режиссер, актер и сценарист. – Прим. пер.

Что я узнал о привычках

Вы когда-нибудь задумывались, как некоторые люди получают желаемое? Почему у них хорошее здоровье, выше эффективность и компетентность в работе, социальных отношениях и личной жизни?

После многочисленных исследований я обнаружил, что у таких людей есть нечто общее. Они не поддаются сиюминутному удовольствию, а концентрируют свои усилия на работе, они стремятся получить долгосрочный результат и обладают поразительными привычками. Иными словами, успех зависит не от того, кто вы есть, а от того, что вы делаете.

Привычки – это действия, повторяющиеся столько раз, что становятся более или менее автоматическими. С утра до ночи они незаметно управляют нашей повседневной жизнью. Небольшие изменения, такие, как сэкономить рубль или выкурить одну сигарету за день, могут лечь в основу крупных достижений или, наоборот, вызвать проблемы. Все мы время от времени терпим неудачи, но долгосрочное качество нашей жизни напрямую зависит от качества привычек. Если вы их не меняете, то всегда будете получать один и тот же результат. Но с новыми привычками можно все изменить – подняться по лестнице успеха и достичь совершенства.

Моя методика заключалась в том, чтобы развить у себя здоровые привычки, которые должны обернуться долгосрочной выгодой. Со временем их накопилось такое множество, что они привели меня к результатам, превзошедшим все ожидания. Постепенно я констатировал у себя многочисленные изменения: стал более энергичным, продуктивным, менее тревожным, менее подверженным стрессам, моя жизнь стала намного лучше. Мне удалось реализовать свои скрытые возможности. Я уверен, что каждый может добиться подобных изменений, и эта книга поможет раскрыть внутренний потенциал.

Предположим, что вы читаете десять страниц какой-либо полезной книги перед сном. Это не делает вас умнее или креативнее. Но что произойдет, если вы будете делать это в течение года? Десять страниц в день – 3650 страниц в год. Это равноценно почти пятнадцати хорошим книгам, которые помогут вам по-новому решать проблемы, приобретать новые навыки и менять восприятие мира. За четыре года вы прочтете столько же литературы, сколько какой-нибудь докторант или директор крупной компании за один год. Вы сможете поделиться своими знаниями, завоевать аудиторию, стать экспертом или, почему бы нет, написать книгу. А как, вы думаете, я до вас добрался?

Утверждение, что незначительные изменения приводят к большим успехам, может показаться нелогичным. Обычно все стремятся к радикальным переменам и не осознают, что мелкие ежедневные привычки приумножаются, накапливаются и в конечном итоге меняют нас, оказывая огромное влияние на будущее.

Мой опыт позволил получить главный урок: успех – это результат маленьких полезных привычек, которые со временем могут привести к большим достижениям. Как говорил Джим Рон, известный американский тренер по личностному росту, «успех – это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудача – это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно». Глобальные перемены в жизни не должны вызывать сильных потрясений, вам вовсе не нужно себя заново создавать. Просто внесите в свое поведение незначительные изменения, которые при регулярном повторении станут привычками, обещающими большие результаты. Так вы направите себя на путь к успеху. Эта методика доступна всем, а не только выдающимся спортсменам, опытным предпринимателям или успешным политическим деятелям.

Как и почему я написал эту книгу

С 2016 года я написал более 120 статей, отвечая на важный вопрос: «Из чего складывается личный и профессиональный успех?» Прочитав более тысячи статей и резюмировав свыше восьмидесяти различных бестселлеров, я убедился, что постепенное развитие полезных привычек может навсегда изменить нашу жизнь. Нужно ставить себе ясные цели, думать долгосрочно и постоянно чему-то учиться.

В 2017 году в блоге Essentiel я опубликовал свои размышления, которые помогают стать хорошим руководителем, успешным предпринимателем, глубоким мыслителем, информированным гражданином. В конце августа того же года я запустил La Minute Essentielle – еженедельную новостную ленту с идеями и советами по улучшению качества жизни и мышления. За несколько месяцев ко мне присоединилась тысяча подписчиков. Я не потратил на это ни копейки.

В начале 2018-го я сообщил своим подписчикам, что в этом году намерен написать книгу, которую вы сейчас читаете. Две недели спустя со мной связалось издательство Eyrolles для заключения договора. Эта книга – ответ на вопрос, который я задал себе три года назад, когда начал писать статьи. Из чего складывается личный и профессиональный успех? Я считаю, что успешная жизнь строится на совокупности позитивных постоянных действий. Все начинается с наших привычек, потому что мы – это то, что мы регулярно делаем.

Когда в конце 2018 года я закончил эту книгу, мой блог Essentiel уже насчитывал более 4000 подписчиков, и в месяц его посещало более 50 000 человек. Я никогда не рассчитывал на такую обширную аудиторию. И это только начало. Я собираюсь пойти дальше, чтобы помочь максимально возможному количеству людей улучшить свои привычки, приумножить достижения и полностью раскрыть внутренний потенциал.

Чем вам может быть полезна эта книга

Если вам трудно изменить поведение, не ругайте себя и не критикуйте свою мотивацию. Проблема не в вас, а в неэффективности подхода. Вы сможете изменить поведение, если будете использовать определенные приемы. Развитие новых привычек – это навык, который определяет будущее. Любое личностное изменение требует терпения, а привычки задают траекторию наших будущих достижений, даже если мы не замечаем промежуточных результатов.

Полезные привычки могут помочь раскрыть внутренний потенциал. А дурные мешают нам быть самими собой и лишают свободы. Мне пришлось положиться на маленькие привычки, чтобы вырваться из неблагоприятных социальных условий и стать сильнее. Благодаря им я развил в себе качества, позволившие стать писателем, предпринимателем, ответственным взрослым человеком и окружить себя достойными людьми. Маленькие привычки помогли мне раскрыть внутренние возможности. И раз уж вы приобрели эту книгу, я полагаю, что вы тоже хотите осуществить свои мечты.

Данное издание адресовано тем, кто хочет развить полезные привычки и избавиться от непродуктивных действий, улучшить качество личной и профессиональной жизни, а также тем, кто хочет измениться, но не знает, с чего начать. На каком этапе вы бы сейчас ни находились, вы в состоянии ответить на простой, но очень важный вопрос: «Какие маленькие привычки я могу в себе развить, чтобы достигнуть поставленных целей?»

Книга разделена на три части. Вначале идет теоретическая часть о поведении и психологии привычек с научной точки зрения. Далее – стратегическая часть о том, как сформировать полезные ежедневные действия и покончить с вредными. И практическая часть, где я перечислил 51 привычку, которые нашел в лучших книгах или сформировал самостоятельно,

чтобы стать лучшей версией себя. Каждая из них может включать в себя историю, цифры и план действий с советами, как улучшить качество жизни в различных областях: продуктивности, здоровье, личностном росте и социальных отношениях. Несмотря на то что многие мои исследования опираются на научные факты, эта книга является практическим пособием – это руководство к действию.

Представьте, что делаете все необходимое, чтобы ежедневно улучшать себя на 1 %. Сколько процентов вы достигнете через пять или десять лет? Эта книга даст вам ключи к глобальным переменам благодаря подходам, способствующим движению вперед и выбору наилучшего решения. Не стану обманывать, не всегда будет легко, но за каждое серьезное усилие вы получите достойное вознаграждение! Эта книга станет вашим верным спутником, направляющим и побуждающим к действию. Мы вместе отправляемся в долгое путешествие, и помните: изменив привычки, вы измените свою жизнь!

Часть I

Основные принципы: понять психологию привычек

Мы не можем контролировать все, что формирует нас с момента появления на свет. Вы не выбирали своих родителей, дату рождения, эпоху, в которой живете, внешность, школу и т. д. Но у вас есть возможность расширить границы контроля при помощи самодисциплины. Если вы знаете свои навыки и умения, понимаете, как эмоции влияют на вашу жизнь и как управлять своими слабостями, то обладаете огромной силой. Она поможет вам усилить контроль над своей жизнью и стать лучшей версией себя.

Мы считаем себя последовательными и рассудительными людьми, не подозревая, насколько предсказуемы. Все подчиняется одним и тем же силам, составляющим природную сущность, то есть испытывают те же потребности, желания и эмоции, что и наши далекие предки. Но сегодня, в отличие от них, мы располагаем знаниями, которые позволяют лучше понимать причины и побудительные мотивы нашего поведения.

Прежде чем попытаться сформировать у себя новые привычки, вы должны понять, что они из себя представляют, и изучить их природу. Любое поведение не является врожденным, оно обусловлено взаимодействием между вами и вашим окружением, а также объективными и внешними факторами, которые могут оставаться незамеченными.

Я предлагаю вам обзор наиболее крупных научных работ о поведении человека, чтобы прояснить, какие общие черты побуждают нас действовать и учиться. Затем вы узнаете, почему мозг так привязан к привычкам, почему мотивация не является надежным союзником в долгосрочных переменах и как привычка следует по регулярно повторяющемуся неврологическому циклу. Наконец, вы поймете, почему человеческая природа неизбежно приводит нас к принятию неверных решений и совершению неправильных поступков.

Как тренировать мозг

Я не считаю эмоции и чувства чем-то неясным и неосознаваемым, как это кажется многим. Они имеют вполне конкретную природу и могут быть связаны со специфическими системами тела и мозга в не меньшей степени, чем зрение или речь.

Антонио Дамасио, нейробиолог и автор книги «Ошибка Декарта»

Обед подан! Классическое обусловливание

В 1890-х годах русский физиолог Иван Павлов (1849–1936) изучал механизмы слюноотделения у собак, связанные с кормлением. В процессе экспериментов произошло нечто странное: животные начинали выделять слюну при звуке шагов ассистента, который приносил им еду. Что могло вызвать такую реакцию? Чтобы это узнать, Павлов решил сопровождать прием пищи собак разными нейтральными раздражителями, такими как звук метронома или включение лампочки.

Раздражитель (стимул) – это все, что стимулирует ваши чувства и вызывает рефлекс в организме. Это то, что вы можете слышать, видеть, чувствовать, пробовать или осязать. Разные раздражители вызывают реакцию нервной, мышечной или эндокринной системы. В обычных условиях собака выделяет слюну, почуяв или увидев пищу, – это естественно. Еда здесь является «безусловным раздражителем», а слюноотделение – «безусловным рефлексом».

В процессе экспериментов собаки начали ассоциировать звук метронома с появлением пищи. Впоследствии их слюнные железы заработали даже без еды, хватало звука метронома. Так Павлов вывел принцип классического обусловливания: безусловный раздражитель ассоциируется с новым нейтральным стимулом, вызывающим ту же реакцию².

Когда Павлов понял, что собаки поддаются ассоциативному обучению, он осознал, что сделал важное научное открытие. Из его работ следовал вывод, что классическое обусловливание помогает животному выживать, позволяя адаптировать свое поведение к окружающей обстановке. В данном случае собака запомнила, что звук метронома означает появление пищи, а поскольку она жизненно необходима, то эту информацию стоит усвоить. Принцип классического обусловливания работает не только с животными, но и с людьми, и эта идея далее будет развернута Уотсоном.

Опыт – наше все: бихевиоризм

Работы Павлова известны на Западе, в частности благодаря трудам американского психолога Джона Бродеса Уотсона (1878–1958). Он основал бихевиоризм, который рассматривает психологию как эмпирическую и точную науку, нацеленную на объективное и наблюдаемое поведение, а не на скрытые умственные процессы, такие как мышление и чувства.

Для бихевиористов наше поведение, каким бы сложным оно ни было, является всего лишь моделью стимулов и рефлексов или совокупностью взаимодействий между индивидуумом и окружающим его миром³. Это означает, что зрение или обоняние могут влиять на сокра-

² Pavlov I. P., Gantt W. H., Volborth G. et Cannon W. B., «Lectures on Conditioned Reflexes Twenty-five Years of Objective Study of the Higher Nervous Activity (Behaviour) of Animals», *Historical Medical Books*, Book 35, 1928 – <https://digitalcommons.hsc.unl.edu/hmedbks/35>

³ Watson J. B., «Psychology as the Behaviorist Views It», *Psychological Review*, № 20, 1913, p. 158–177 – <https://psychclassics.yorku.ca/Watson/views.htm>

щение или расслабление мышц, на изменение настроения и даже на формирование привычек. Сложно? Тогда рассмотрим следующий пример: я вам говорю «релаксация», а в этот момент кто-то стреляет из ружья, что вызывает у вас испуг и смущение. После пяти-шести повторов этой ситуации слово «релаксация» будет вызывать у вас негативную реакцию вместо общепринятой.

Уотсон полностью отрицал существование психики, сознания или самоанализа. Он считал, что любые индивидуальные отличия в поведении объясняются разницей в обучении. Уотсон говорил: «Дайте мне дюжину здоровых, нормально развитых младенцев и возможность вырастить их в определенных условиях. Я гарантирую, что, выбрав ребенка наугад, смогу сделать его специалистом любого профиля: врачом, адвокатом, художником, торговцем и даже попрошайкой или вором, вне зависимости от его талантов, наклонностей, профессиональных способностей, призвания и расовой принадлежности предков»⁴.

Уотсон считал классическое обусловливание Павлова фундаментальным психологическим механизмом, влияющим на поведение человека. В своем самом известном эксперименте он формировал реакцию страха перед белой крысой у девятимесячного ребенка, которого прозвали «маленький Альберт». Показывая ее малышу, Уотсон несколько раз сопровождал это действие громким пугающим звуком. В результате он доказал, что страх ребенка может обобщаться и распространяться на другие белые и мохнатые объекты: кроликов, собак и даже меховые манто⁵.

Сегодня такие опыты не проводятся по этическим соображениям. Но работы Уотсона заставили психологов задуматься, не являются ли эмоции взрослых такими же обусловленными и, если это так, может ли новое обусловливание аннулировать предыдущее? Например, если у вас боязнь тараканов, пупков или киви и вы будете в течение двух недель по десять раз за день смотреть и гладить что-то из этого, исчезнет ли ваша фобия? Возможно, она пропадет, но может и усилиться – все зависит от конкретного человека и обстоятельств.

Существует другой тип ассоциативного обучения: оперантное обусловливание – главное открытие американского психолога Берреса Фредерика Скиннера. На его исследования оказали влияние работы Эдварда Торндайка.

«Дерни за веревочку»: закон результата

Как можно получить новый навык? Этот вопрос занимал американского психолога Эдварда Торндайка (1874–1949), когда в 1898 году он исследовал способности животных к обучению. В поисках ответа он создал «коробку-головоломку» для кошек, из которой можно выбраться, лишь потянув за веревочку или нажав на рычаг. Когда Торндайк впервые поместил голодное животное в клетку, оно тут же попыталось выбраться, чтобы добраться до миски. Кошка просовывала лапы между прутьев, мяукала, скребла дверцу, а через несколько минут, случайно нажав на рычаг, вышла и приступила к еде.

Поначалу кошки не придали этому значения. С помощью графика Торндайк определил время, которое потребовалось им на освобождение и обучение. Постепенно животные научились ассоциировать нажатие на рычаг с наградой – выходом из клетки и доступом к еде. После каждой удавшейся попытки кошкам требовалось все меньше времени, чтобы выбраться на свободу. Двадцать-тридцать заходов спустя их поведение стало настолько автоматическим, что они выходили из клетки за несколько секунд. Иначе говоря, решение проблемы стало при-

⁴ Watson J. B., *Behaviorism*, New York: People's Institute Publishing, 1925, французский перевод S. Deflandre, *Le Behaviorisme*, Paris, Centre d'étude et de promotion de la lecture, 1972.

⁵ Watson J. B. et Rayner R., «Conditioned emotional reactions», *Journal of Experimental Psychology*, vol. 3, № 1, 1920, p. 1–14 – <http://psychclassics.yorku.ca/Watson/emotion.htm>

вычным после определенного количества последовательных повторов. Впрочем, научившись открывать дверцу, кошки так и не узнали, как ее закрывать.

Торндайк сформулировал гипотезу: чтобы понять свое физическое окружение, животные должны физически взаимодействовать с ним путем проб и ошибок до тех пор, пока не получат положительный результат. Он считает, что действие, приносящее вознаграждение, отпечатывается в памяти. В своей диссертации Торндайк заявил: «любое поведение с приятными последствиями, скорее всего, будет повторяться, в отличие от поведения с неприятными последствиями». Он назвал это явление «законом эффекта», который объясняет, каким образом животные, даже дикие, могут приобрести новые навыки⁶. Это утверждение во многом перекликается с теорией эволюции Дарвина: если какое-либо качество выгодно для размножения вида, оно закрепляется в его биологической памяти.

Благодаря своему эксперименту Торндайк заложил основы нашего понимания в формировании привычек и законов, управляющих нашим поведением.

Вкус вознаграждения: оперантное обусловливание

Беррес Фредерик Скиннер (1904–1990) считается одним из самых влиятельных ученых XX века⁷. Он является родоначальником теории оперантного обусловливания – исключительно важного понятия, которое заложило основы поведенческой психологии. Вдохновившись трудами Эдварда Торндайка, Скиннер создал лабораторный прибор, так называемый «ящик Скиннера», – небольшую камеру с рычагом или кнопкой, на которую может нажимать крыса. В награду она получает пищу, связанную с системой, регистрирующей рефлекс. Это устройство позволило Скиннеру доказать теорию, что оперантное (вознаграждаемое) поведение имеет тенденцию к повторению и что действие, не подкрепляемое приятным последствием, не повторяется⁸. Крыса нажимает на рычаг и получает пищу, поэтому она продолжает так действовать, когда испытывает чувство голода. Без награды вряд ли бы возник подобный рефлекс и тем более сформировались навыки.

Тот же принцип может использовать преподаватель, чтобы побудить учеников усвоить урок. Поначалу он подбадривает или поощряет каждого ученика за участие (независимо от того, правильно он ответил или нет). Постепенно преподаватель начинает хвалить только тех, кто правильно отвечает, а с течением времени – лишь за самые лучшие ответы. Таким же образом вы можете научить свою кошку пользоваться туалетом, но вам следует запастись терпением и лакомствами!

Каждый из нас постоянно подкрепляет, формирует и совершенствует поведение окружающих, намеренно или случайно. Родители, друзья или преподаватели могут оказывать на других никому не заметное влияние. Оперантное обусловливание объясняет, как последствия могут привести к осознанным изменениям поведения благодаря двум основным факторам: подкреплению (усилению) и наказанию (ослаблению). Подкрепление побуждает нас повторить действие, тогда как наказание имеет обратный эффект. Оба эти фактора могут быть позитивными или негативными, но это не означает, что они плохие или хорошие.

Позитивное подкрепление усиливает поведение, предоставляя награду после желаемого события. Ребенок, получающий ласку за помощь родителям, ученик, принимающий поздравления от класса за хорошую работу, – все это результат позитивного подкрепления. Негативное

⁶ Thorndike E. L., «Animal intelligence: An experimental study of the associative processes in animals», *The Psychological Review: Monograph Supplements*, vol. 2, № 4, 1898, p. 109 – <http://dx.doi.org/10.1037/h0092987>

⁷ Haggbloom S. J., Warnick R., Warnick J. E., Jones V. K., Yarbrough G. L., Russell T. M. et Monte E., «The 100 most eminent psychologists of the 20th century», *Review of General Psychology*, vol.7, № 1, 2003, p. 37 – <http://dx.doi.org/10.1037/1089-2680.7.1.37>

⁸ Skinner B. F., *The Behavior of Organisms: an Experimental Analysis*, Oxford, England, Appleton-Century, 1938.

подкрепление усиливает поведение, исключая смущающий или неприятный стимул. Например, вечер без домашних заданий, поскольку вы успешно сдали экзамен, или прекращение отвратительного сигнала в машине, когда вы пристегиваетесь ремнем безопасности. Все это закрепляет как полезные привычки (хорошо учиться, просыпаться вовремя, соблюдать безопасность и т. д.), так и вредные (смотреть телевизор от скуки, заедать тревогу, откладывать дела на завтра и т. д.). Наказание – это противоположность подкреплению, поскольку призвано не усилить, а ослабить или вовсе исключить определенную форму поведения.

Большинство ежедневных действий могут показаться нам результатом нашей доброй воли, итогом нашего размышления. Но на самом деле мы автоматически реагируем на окружающее пространство, эмоции и встретившиеся проблемы. На обучение влияют и наши когнитивные процессы: мышление, ощущения, чувства, воспоминания. С помощью наших желаний мы учимся вести себя определенным образом. В конечном счете речь идет о некой механической системе, которая не зависит от наших решений.

Эти работы представляют собой идеальное начало для дискуссии о формировании привычки в нашей жизни. Они дают ответ на фундаментальные вопросы: что такое привычки и почему наш мозг так старательно их формирует.

Привычки с точки зрения науки

Мы есть то, что мы делаем постоянно. Следовательно, совершенство – это не действие, а привычка.

Уилл Дюрант, американский философ, историк и писатель

Зачем мозг формирует привычки

Привычка – это поведение, повторявшееся достаточное количество раз, чтобы стать автоматическим. Согласно исследованию Университета Дьюка, около 45 % ежедневных действий являются частью наших привычек и не основаны на осознанных решениях⁹. Энергия – драгоценный ресурс, поэтому в процессе эволюции мы научились ее экономить, стараясь прилагать как можно меньше усилий. У нас нет ни ее, ни времени, чтобы размышлять над каждым мелким ежедневным действием. Поэтому мозг находится в постоянном поиске решений, позволяющих экономить нашу энергию. Один из таких способов – превращение повторяющихся действий в привычки.

Представьте, что вы играете в новую компьютерную игру. Поначалу вы делаете много ошибок и проигрываете раз за разом. Но эти промахи дают вам шанс попробовать снова. Вы автоматически вырабатываете план действий для преодоления препятствия, на котором споткнулись. Осознав свою ошибку, вы переходите на другой уровень. Постепенно вы понимаете правила, применяете свой стиль и легко проходите очередное препятствие. Цикл проб и ошибок повторяется до тех пор, пока вы не изучите все уровни и не достигнете финала игры.

Процесс приобретения привычки идет почти по тому же принципу, поскольку также начинается с серии проб и ошибок. Когда мы сталкиваемся в жизни с новой ситуацией, мозгу приходится обрабатывать большое количество информации. Поначалу вы не знаете, как поступить, поэтому начинаете все анализировать, чтобы принять наилучшее решение. Это активно мобилизует умственные ресурсы. После определенного количества попыток и изучения ситуации вы находите решение, как это делали кошки Торндайка. Получив неожиданную награду, вы чувствуете себя хорошо. Мозг тут же идентифицирует поведение, предшествовавшее поощрению, и ассоциирует стимул с приятными эмоциями для повторения. Когда предоставляется возможность получить удовольствие, он выделяет дофамин, контролирующий ваше внимание, мотивацию и действия, чтобы сконцентрироваться на награде.

Выработке дофамина будет способствовать все, что ассоциируется с чувством удовольствия: скидки на 70 % в торговом центре, аромат вкусного гамбургера или улыбка красивой женщины. Если вы после работы хотите расслабиться и посмотреть телевизор, то мозг начнет предвосхищать это событие. Таким образом вы обнаружите, что просмотр любимого сериала помогает отвлечься от проблем. Подобная петля обратной связи лежит в основе любого человеческого поведения: пробовать, терпеть поражение, учиться, делать новую попытку, находить решение и в итоге получать удовлетворение. По мере накопления опыта исчезают бесполезные, неэффективные, трудоемкие, опасные или болезненные действия. Они уступают место полезным навыкам. Об этом говорил Скиннер в своей теории оперантного обусловливания. Так формируется привычка.

Привычки – это надежные решения из жизненного опыта, позволяющие справляться с повторяющимися проблемами. Как только вы сталкиваетесь с одной из них, мозг автоматиче-

⁹ Neal D. T., Wood W. et Quinn J.M., «Habits – A repeat performance», *Current Directions in Psychological Science*, vol. 15, № 4, 2006, p. 198–202 – <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00435.x>

ски ищет выход. Когда вы чувствуете себя одиноким и нуждаетесь в общении или одобрении, то заходите в социальные сети – Facebook или Instagram. Когда нужно найти ответ на интересующий вопрос, вы ищете это в Google. Когда вам скучно или хочется самоутвердиться – включаете компьютерные игры. Решения, ранее требовавшие затрат энергии, теперь автоматизированы.

Привычки – это ментальные упрощения, сделанные на основании опыта. Они облегчают повседневную жизнь. Когда встречаются знакомые условия, вы автоматически принимаете решение, опустив процесс проб и ошибок. Благодаря этому свойству мы ежедневно отправляемся на работу одним и тем же путем, переходим дорогу по пешеходному переходу на зеленый свет, надеваем ботинки. Привычки освобождают умственные способности, чтобы мы могли сконцентрироваться на других задачах, например на приготовлении ужина или чтении книги. Они глубоко закрепляются в мозге, что является огромным преимуществом: нам больше не приходится учиться тому, что знаем. Проблема в том, что мозг не делает различий между хорошими и плохими привычками. Поэтому отрицательные всегда на чеку: молча наблюдают за нами в ожидании подходящих стимулов и наград, чтобы побудить к действию.

Благодаря привычкам вы приобретаете свободу. Без хороших и продуктивных привычек сложно управлять временем, концентрироваться для эффективной работы. Без полезных, здоровых привычек вам будет не хватать энергии и вы будете больше подвержены стрессам. Без правильных образовательных привычек – будете отставать от других, плохо запоминать материал и ходить по кругу. Без полезных социальных привычек рискуете ухудшить свои способности и благополучие.

Если вам придется постоянно решать простые задачи, то останется мало времени для творчества, новых знаний и экспериментов. Привычки позволяют освободить себя для более важных дел в жизни, увлечений и досуга. Сформировать у себя полезные повторяющиеся действия сейчас – это значит подготовиться к более перспективному будущему.

Вы надеетесь на мотивацию... Напрасно

Поведенческая модель Брайана Дж. Фогга, основателя Стэнфордской лаборатории, является одной из самых простых известных мне моделей. Она показывает, что для изменения поведения в единый момент времени должны совпасть три элемента: мотивация, возможность и стимул (триггер).

Мотивация относится к человеческим эмоциям, которые вызывают желание совершить какой-то поступок и принять решение. Это может быть стремление достичь цели, например, почистить зубы, напиться воды, сбросить лишний вес, заработать денег, встретиться с интересными людьми. По теории Фогга, существуют три типа мотиваторов:

1. Удовольствие или боль. Такая мотивация заставляет человека реагировать мгновенно – нет ни раздумий, ни предвосхищения.

2. Надежда или страх. Главная особенность мотиватора – это ожидание результата. Надежда – предвкушение чего-то хорошего, а страх – плохого, как правило боли или потери.

3. Общественное признание или отвержение. Этому мотиватору подчиняется наше социальное поведение. Его сила закреплена в нас еще с первобытных времен, когда выживание обеспечивалось существованием в группах.

Возможность – это доступность или легкость выполнения действия. Поэтому на совершение поступков влияют время (быстро или долго), участие денег (платно или бесплатно), приложение сил (утомительно или нет), степень умственного напряжения (долгие раздумья или нет), социальная девиация (принято обществом или нет) и нестандартность (привычно

или требует новых усилий)¹⁰. Мы охотнее выполняем простые действия: короткие, малозатратные, неустойчивые, не требующие долгих размышлений, не отклоняющиеся от нормы и не меняющие привычную жизнь. Поэтому возможность – основной мотив, оправдывающий наши мелкие привычки (более развернутую информацию по этой теме вы получите в главе III).

Стимул – это побуждение, которое подталкивает нас действовать здесь и сейчас. Например, при переключении с красного сигнала светофора на зеленый вы переходите дорогу, получив сообщение на телефон – читаете его, почувствовав жажду – пьете, ощутив голод – едите, увидев разъяренного медведя – убегаете.

Согласно поведенческой модели Фогга, существует прямая связь между степенью сложности действия и уровнем необходимой для его выполнения мотивации. Представьте себе график с двумя осями. По горизонтальной возрастает возможность выполнения, а по вертикальной – мотивация. Чтобы сделать что-то сложное, вам нужно серьезное обоснование. Но когда вы ничем не мотивированы, то готовы выполнять лишь самые простые действия. Впрочем, в этом и состоит главная цель мотивации – позволить нам делать сложные вещи.

Чтобы проиллюстрировать поведенческую модель Фогга, представьте, что звонит телефон и вы не отвечаете на звонок. Отложите в сторону книгу и отметьте причины, по которым вы можете не взять трубку. Это простое упражнение позволит лучше усвоить модель Фогга. Если в причинах вы указали, что находитесь на собрании, в душе и поэтому не можете ответить на звонок прямо сейчас, то в дело вступает фактор «возможность». Если основанием стало ваше плохое настроение, нежелание общаться с конкретным человеком, то речь идет о мотивации.

Теперь, когда мы ознакомились с основными принципами поведения, рассмотрим структуру привычки на простой четырехэтапной модели.

Петля привычки

По утверждению Джеймса Клира, автора книги «Атомные привычки», любая привычка может быть разложена на четыре простых этапа: сигнал, желание, ответ и награда.

Сигнал – любая информация о вознаграждении. Это первые предпосылки, которые могут побудить мозг начать действовать в расчете на компенсацию. Любой внутренний (эмоции, мысли) или внешний (окружающее пространство, время, люди) фактор, который поможет удовлетворить первичные (питание, безопасность) или вторичные (деньги, социальный статус, любовь) потребности, – это знак награды.

Мы в большей степени склонны реагировать на то, что находится перед нами здесь и сейчас. Эта тенденция восходит к эпохе, когда выживание основывалось на сиюминутных заботах: найти пищу или спастись от хищника. Звонящий телефон, зеленый сигнал светофора, чувство стресса, необходимость войти в темную комнату, голод и усталость – все это примеры сигналов.

Желание соответствует вашей мотивации к изменению состояния неудовлетворенности. Это внутренняя интерпретация сигналов, которые вы воспринимаете на основе прошлого опыта, нынешнего состояния и убеждений. Ваши мысли, чувства и эмоции преобразовывают их в мотивацию, чтобы начать действовать в предвкушении приятного результата. Так, например, вам не хочется отвечать на телефонный звонок, но вы хотите знать, кто звонит. Вам не хочется идти по пешеходному переходу, но вы хотите приблизиться к пункту назначения. Вам не хочется нажимать на выключатель, но в комнате ничего не видно. Вы не хотите обедать, но нужно утолить голод.

¹⁰ Fogg B. J., «On Simplicity» – Vimeo, 2008. vimeo.com/2094487

Интерпретация сигналов может меняться в зависимости от прошлого опыта. Если курильщик видит пачку сигарет, он может испытать желание закурить, а некурящий человек при виде ее может почувствовать отвращение. На интерпретацию сигналов влияет нынешнее состояние. Вы идете на кухню и видите пирожное: если вы голодны, то съедите его, а если уже поели, то не обратите на него внимания. Интерпретация может меняться в зависимости от убеждений. Когда два человека получают одну и ту же информацию, то делают разные выводы, если один из них консерватор, а другой – либерал.

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.