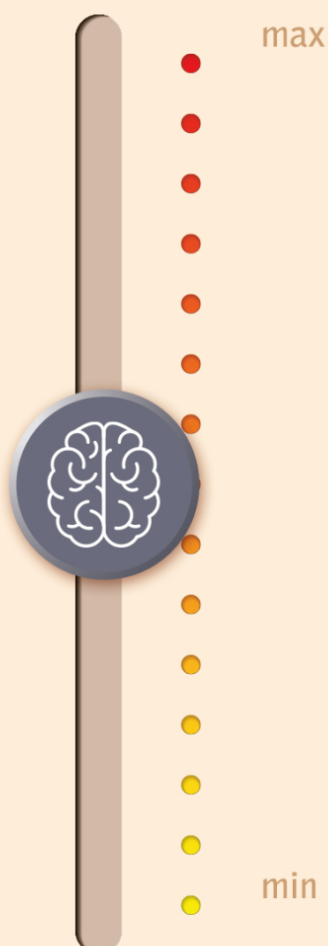
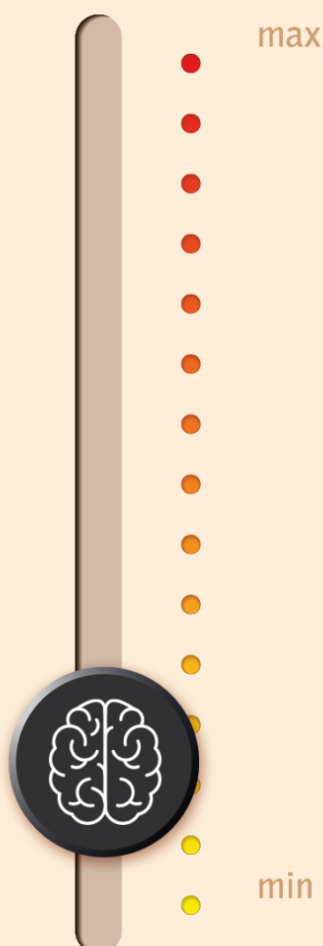


УПРАВЛЯЯ ВЕСОМ

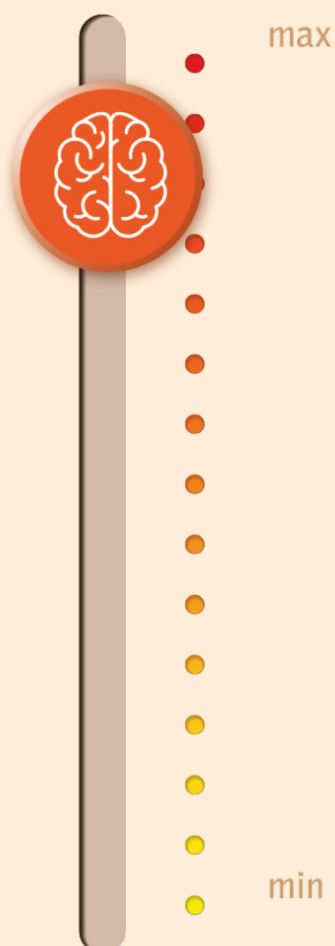
КАК УБЕДИТЬ МОЗГ В ТОМ, ЧТО ТЕЛУ ПОРА СБРОСИТЬ
ЛИШНИЕ КИЛОГРАММЫ



**избавьтесь
от спонтанных
вспышек голода**



**добавьте
личную
мотивацию**



**похудейте
до идеального
веса за 7 шагов**

Человек: революционный подход

Иен Смит

**Управляя весом: как убедить
мозг в том, что телу пора
сбросить лишние килограммы**

«ЭКСМО»

2020

УДК 613.2
ББК 51.23

Смит И. К.

Управляя весом: как убедить мозг в том, что телу пора сбросить лишние килограммы / И. К. Смит — «Эксмо», 2020 — (Человек: революционный подход)

ISBN 978-5-04-159430-5

Каждый день сотни тысяч людей пытаются похудеть, садясь на всевозможные диеты и записываясь в спортзалы. Вот только у 95% людей после достижения результата вес возвращается. Что делать и как удержать мотивацию, как верно сформулировать цель, не сойти с дистанции и соблюсти баланс между спортом, работой, питанием и личной жизнью? Автор бестселлера Иен Смит даст вам эти ответы и поделится личным опытом и историями своих пациентов. В книге вы найдете пошаговое руководство по поиску и удержанию мотивации, а также советы и рекомендации эксперта, которые уже привели множество читателей к желаемой форме. Возьмите под контроль не только тело, но и свой разум и пусть ваш процесс похудения будет легким, продолжительным и результативным! В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

УДК 613.2
ББК 51.23

ISBN 978-5-04-159430-5

© Смит И. К., 2020
© Эксмо, 2020

Содержание

1. Раскройте свою мотивацию	6
Вы готовы к переменам?	9
Разбор мотивации	16
Внутренняя мотивация	17
Внешняя мотивация	19
Как вновь обрести мотивацию после неудачи	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Иен К. Смит

Управляя весом: как убедить мозг в том, что телу пора сбросить лишние килограммы

MIND OVER WEIGHT by Ian K. Smith, M.D.

Copyright © 2020 by Iain K. Smith

Published by arrangement with St. Martin's Publishing Group. All rights reserved.

© Е. Хрипункова, перевод на русский язык, 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

БЛАГОДАРНОСТИ

Доктору медицинских наук Шэрон Льетто, которая пролила свет на многие неизвестные мне темы благодаря своему блестящему опыту в психиатрии, неподдельному интересу, потрясающему пониманию мыслительных процессов и готовности делиться своим мнением. Ты всегда подбадривала меня и с полной отдачей слушала мои идеи. Все это мне дорого, и я всегда буду это ценить. Люблю тебя.

Также хочу сказать огромное спасибо моим читателям, которые годами просили меня написать книгу о психологических нюансах соблюдения диеты и о том, как найти мотивацию и поддерживать ее.

Эта книга написана в вашу честь!

1. Раскройте свою мотивацию

Перед тем, как сдаться, вспомните, почему вы начали

В попытках похудеть или достичь каких-либо других желаний мы в первую очередь гонимся за мотивацией. Мотивация – это определяющий фактор, секретный ингредиент, на котором зиждется весь секрет успеха. Даже с лучшим планом питания, самым дорогим персональным тренером, с командой личных поваров в вашем полном распоряжении все цели похожат на воздушные замки, если нет мотивации начать и продолжать. Каждый год тысячи людей покупают книги по правильному питанию, которые так ни разу и не открывают, и абонементы в спортзал, порог которого так и не удается переступить. Без мотивации даже самые благие намерения – это простой полет фантазии. Если вы хотите получить хотя бы малюсенький шанс на победу, нельзя оставаться в стороне, размышляя, каково было бы сейчас окунуться в новую идею с головой.

Мотивации нельзя научиться, ее невозможно подарить или скопировать. Она должна идти изнутри. Это нечто глубоко личное, другие не смогут вам ее привить или выявить. К сожалению, для многих попытки найти мотивацию превращаются в бесконечный поиск. Но на деле у всех она есть, просто не все знают, как ее в себе открыть. Цель этой главы – помочь вам найти и высвободить в себе мотивацию, чтобы понять, как сделать ее доступной и динамичной. Но сначала давайте рассмотрим концепцию изменений и ее этапы, ведь они помогут вам получить долгосрочные результаты.

В начале 1980-х два известных ученых Джеймс Прохазка и Карло ди Клементе наблюдали за бывшими курильщиками, которые смогли сами бросить, и сравнивали их с теми, кому понадобилось лечение, чтобы бросить свою привычку. Исследование ставило перед собой простой вопрос: почему некоторые могут сами бросить, а другие – нет? Ключевым результатом исследования было то, что люди бросали, если они были готовы. Учитывая все наработки, ученые вывели так называемую транстеоретическую модель изменения поведения (*Transtheoretical Model, TTM*). Она отражает концепт намеренных изменений и делает упор на изучении того, как человек принимает решения. Спустя все эти годы модель все еще актуальна, и психологи до сих пор широко ее применяют для того, чтобы помогать клиентам менять свои привычки.

Модель ТТМ строится на том, что поведение не меняется быстро. Изменение требует времени, и происходит оно циклично. Исследования показывают, что люди проходят ряд стадий, когда меняют поведение. Модель включает пять этапов: преобдумывание (отсутствие готовности), обдумывание (подготовка), подготовка (готовность), действие (шаг) и поддержание (сохранение).



♦ **ПРЕОБДУМЫВАНИЕ.** На этом этапе люди просто не готовы и даже не пытаются приступить к действиям в ближайшем будущем (обычно длится шесть месяцев). Здесь люди очень часто не осознают, что с их поведением не все так гладко, и оно может привести к негативным последствиям. Они склонны считать, что другие преувеличивают масштабы их проблемы и ее последствий. Преобдумывание проявляется нежеланием выслушивать возможные решения, сопротивлением. На этом этапе люди хотят отдалиться судьбе и плыть по течению. Они сопротивляются рационализации и не верят, что что-то можно изменить. Здесь человек находит миллионы причин, почему не нужно ничего менять.

♦ **ОБДУМЫВАНИЕ.** Этот этап предполагает осознание проблемы и появление надежды на изменение. Люди мечутся из стороны в сторону. Они с большим энтузиазмом смотрят на возможность изменить поведение, но в то же время не уверены на сто процентов, что готовы сделать этот шаг. Такое намерение изменить ситуацию продолжается следующие шесть месяцев, но нет однозначной приверженности своему решению. Еще на этом этапе есть риск вернуться в преобдумывание.

♦ **ПОДГОТОВКА.** Этап, на котором что-то начинает происходить. Фаза готовности. Человек однозначно определился и готов немедленно приступить к действиям (обычно это следующий месяц). Это время можно охарактеризовать как небольшие шаги к более серьезному изменению поведения. Теперь человек на самом деле убежден, что такая перемена при-

ведет к более здоровому образу жизни. Сомнения еще присутствуют, но они больше не служат такой непреодолимой преградой. У человека появляется схема действий, например записаться в тренажерный зал или купить подробный план питания. На этапе подготовки люди готовы перейти к более «деятельным» мерам.

♦ **ДЕЙСТВИЕ.** Вот тут им действительно есть чем заняться. Человек недавно (в последние шесть месяцев) изменил свое поведение, и теперь он продолжает продвигаться все дальше. На этом этапе люди меняют модель поведения, которая таила в себе проблему, и начинают приобретать полезные привычки.

♦ **ПОДДЕРЖАНИЕ.** На этом этапе человек добивается значительных успехов, ему удается сохранять результат. Он внес изменения в свой образ жизни, и теперь его цель состоит в том, чтобы предотвратить срыв. На стадии поддержания люди вырабатывают уверенность в том, что они могут и дальше следовать изменениям и что они не вернуться на один из предыдущих этапов.

Перед тем как начинать программу похудения, нужно определить, на каком вы этапе. Если вы только на стадии преобдумывания, очень важно быть честным с собой. Вам нечего стыдиться. Это вполне нормально, что вы хотите похудеть, но есть множество причин, почему вы не готовы это сделать. И здесь самое главное – не начинать. Попытки начать, когда вы не готовы, когда ваша мотивация еще не там, где ей нужно быть, приведут лишь к неудаче. В конце главы вы найдете то, что поможет определить свою готовность к изменениям.

У многих стадия обдумывания занимает достаточно большое количество времени. Они размышляют, пытаются разобраться. У других же она проходит относительно быстро, и они перескакивают на этап подготовки. Множество людей терпят неудачу в стремлении похудеть не потому, что они выбрали неэффективный план, а просто потому что они начали не вовремя. Тогда они еще не были уверены в своем успехе, не были готовы изменить свою жизнь, внедрить в нее этот аспект. Сама концепция изменения образа жизни и поведения – это сложный процесс, на который влияет множество факторов. Здесь все завязано на цепной реакции, а быстрее всего приведет к провалу именно неудачный выбор момента.

Вы готовы к переменам?

Одним из наиболее общепризнанных и хорошо изученных тестов для определения готовности к переменам является «Шкала оценки изменений Университета Род-Айленд» (URICA). В тесте всего 32 вопроса, его можно легко пройти, и тогда у вас будет четкое понимание, на каком этапе вы находитесь. Я немного изменил опросник, чтобы адаптировать его ближе к нашим целям.

Ключи: ПР = Нет, полное расхождение; Р = Нет, расхождение; Н = Неуверенность, под вопросом; С = Да, согласие; ПС = Да, полное согласие

ВОПРОС	ПР — 1	Р — 2	Н — 3	С — 4	ПС — 5
1. Насколько я знаю, у меня нет никаких проблем, которые требуют изменений.					
2. Мне кажется, я готов привнести какие-то улучшения в свою жизнь.					
3. Я пытаюсь справиться с проблемами, которые беспокоят меня.					

4. Может, и стоит поработать над моей проблемой.

5. У меня нет никаких проблем. И мне здесь делать нечего.

6. Я переживаю, что вернусь обратно к своей проблеме, поэтому я ищу помощи у других.

7. Наконец-то я что-то делаю со своей проблемой.

8. Я подумываю о том, что нужно что-то менять в себе.

9. Я уже многого достиг(ла) в борьбе с моей проблемой, но боюсь, что не смогу поддерживать результат.

10. Временами мне тяжело, но я работаю над моей проблемой.

11. Обратиться к кому-то за помощью мне кажется пустой тратой времени, потому что эта проблема абсолютно меня не беспокоит.

- | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| 12. Надеюсь,
эта книга
или инструктор
помогут мне
лучше понять
себя. | | | | | |
| 13. Пожалуй,
у меня есть
несовершенства,
но ничего
такого, что
действительно
нужно было
бы изменить. | | | | | |
| 14. Я усиленно
работаю
над устранением
моей проблемы. | | | | | |
| 15. У меня есть
проблема,
и я думаю,
что нужно что-то
с этим делать. | | | | | |
| 16. Я уже многое
поменял(а),
и пока я отлично
справляюсь
с поддержанием
результата. Теперь
моя задача —
не дать себе
сорваться. | | | | | |
| 17. Хотя у меня
не всегда
получается,
я все же работаю
над своей
проблемой. | | | | | |

- | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| 18. Я думал(а),
что когда решу
проблему,
я полностью
избавлюсь
от нее, но иногда
мне все еще
приходится
бороться. | | | | | |
| 19. Мне хотелось
бы знать
еще какие-нибудь
способы решить
мою проблему. | | | | | |
| 20. Я начал(а)
работать
над проблемой,
но я хотел(а) бы,
чтоб мне помогли. | | | | | |
| 21. Возможно, новая
программа
похудения
поможет мне. | | | | | |
| 22. Возможно,
мне сейчас
необходим толчок,
который поможет
мне поддерживать
изменения,
которых
я добился(ась). | | | | | |
| 23. Может быть, во мне
и кроется проблема,
но вряд ли. | | | | | |
| 24. Надеюсь, кто-
нибудь даст
мне ценный совет. | | | | | |

- | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| 25. Размышлять
об изменениях
легко.
Я уже на стадии
реальных
действий. | | | | | |
| 26. Вся эта
психологическая
болтовня —
это скучно.
Почему люди
не могут просто
игнорировать
проблемы? | | | | | |
| 27. Мне нужны
услуги
специалиста,
который поможет
мне не сорваться. | | | | | |
| 28. Мне жаль
это говорить,
но, похоже,
я возвращаюсь
к своей проблеме,
хотя думал(а),
что она уже
в прошлом. | | | | | |
| 29. У меня есть свои
переживания,
как и у любого
другого. Зачем
тратить время
на размышления
о них? | | | | | |
| 30. Я активно
работаю
над устранением
проблемы. | | | | | |

31. Мне легче примириться с недостатками, чем что-то менять.					
32. Несмотря на все, что я делал(а), чтобы избавиться от проблемы, она возвращается ко мне раз за разом.					

Ниже запишите баллы по каждому вопросу.

ПРЕОБДУ- МЫВАНИЕ	ОБДУМЫ- ВАНИЕ	ПОДГОТОВКА (ДЕЙСТВИЕ)	ПОДДЕР- ЖАНИЕ
1. _____	2. _____	3. _____	6. _____
5. _____	4. <u>(опустить)</u>	7. _____	9. <u>(опустить)</u>
11. _____	8. _____	10. _____	16. _____
13. _____	12. _____	14. _____	18. _____
23. _____	15. _____	17. _____	22. _____
26. _____	19. _____	20. <u>(опустить)</u>	27. _____
29. _____	21. _____	25. _____	28. _____
31. <u>(опустить)</u>	24. _____	30. _____	32. _____

Запишите баллы в каждую колонку. Разделите на 7 сумму по каждой колонке, и полученные значения сложите. Вы получаете ваш балл готовности.

$$\begin{array}{r} \text{Сумма} \quad \underline{\hspace{1cm}} \quad \underline{\hspace{1cm}} \quad \underline{\hspace{1cm}} \quad \underline{\hspace{1cm}} \quad \underline{\hspace{1cm}} \\ \div 7 \\ \underline{\hspace{1cm}} + \underline{\hspace{1cm}} + \underline{\hspace{1cm}} + \underline{\hspace{1cm}} = \boxed{\hspace{1cm}} \\ \text{Балл} \\ \text{готовности} \end{array}$$

Обдумывание + подготовка + поддержание +
преобдумывание = балл готовности

Менее 80: низкий уровень готовности

Более 80: высокий уровень готовности

Разбор мотивации

Что такое мотивация? Мотивация – это желания или причины, которые побуждают, направляют и сохраняют движение человека к определенной цели или целям. Мотивацию можно поделить на три стадии.

I стадия: внутренняя потребность или стремление что-то сделать.

II стадия: побуждение к действию, возникающее из потребности или стремления. Например, вы можете прочитать историю кого-то, кто прошел через многое.

III стадия: чувство радости, которое следует за удовлетворением потребности. Вы достигаете цели и чувствуете радость и удовлетворение.

Для цели в виде похудения мотивацию можно разделить на две категории: внутреннюю и внешнюю. Для того чтобы раскрыть в себе мотивацию, важно понимать оба вида и знать между ними разницу. Так будет легче двигаться по дороге трансформации.

Внутренняя мотивация

Внутренняя мотивация строится на тех моделях поведения, которыми движут внутренние вознаграждения. Побуждение к действию идет изнутри самого человека, так как эти действия приносят ему удовлетворение. Внутренняя мотивация активируется вне зависимости от очевидных внешних наград. Например, человек в отпуске читает триллер, написанный его любимым автором, потому что ему нравятся главный герой и стиль повествования. Перелистывание каждой страницы становится увлекательным и приносит удовлетворение. У читателя нет никакой внешней мотивации прочесть этот роман, наоборот, им движет только внутреннее желание насладиться процессом. В этом и кроется тайна подлинной внутренней мотивации, и есть несколько способов ее пробудить.

♦ **ПОСТАВЬТЕ АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ.** Мотивация растет, если цель имеет для вас лично особое значение, которое заставляет твердым шагом идти к ее достижению. Цели, выходящие за пределы текущих возможностей, но все еще находящиеся в рамках достижимого, подогревают внутренние стремления. Дети, способности которых выше, чем у ровесников, теряют мотивацию, если учитель дает им слишком легкое задание. Они не чувствуют, что бросают себе вызов, так что будут не так усердно стремиться закончить работу и меньше интересуются тем, какое задание будет дальше. Правильный вызов своим возможностям, с которым в то же время не так тяжело справиться, повышает мотивацию.

♦ **ДЕРЖИТЕ СИТУАЦИЮ ПОД КОНТРОЛЕМ.** Для повышения внутренней мотивации очень важно держать под контролем свои цели. Вы, вероятнее всего, будете чувствовать больше целеустремленности, если ощущаете самодостаточность в своей жизни и своем непосредственном окружении. Контроль дает уверенность. Когда вы решаете, что важно и актуально, вы чувствуете больше ответственности. Также вы ощущаете ценность достижения цели.

♦ **ОТДАВАЙТЕ ДОЛЖНОЕ СВОИМ УСИЛИЯМ.** Не упустите возможность признаться себе, насколько вам нравятся ваши цели и насколько приятно будет их достичь. Если мотивация – это горящее в нас пламя, то признание своих усилий – это ветер, который позволит ему гореть ярче. Такое качество, как скромность, играет важную роль для самоощущения и в принципе для всего, что вы делаете. Но нет ничего плохого в том, чтобы признать правду, особенно когда правда заключается в положительной оценке себя и своих достижений.

♦ **ПОМОГАЙТЕ ДРУГИМ И СОРЕВНУЙТЕСЬ.** Помощь другим может отлично сказаться на внутренней мотивации. Есть что-то такое в самоотдаче, что активирует в мозге центр поиска вознаграждения, ставя эту задачу в приоритет. В соревновании с другими есть свои трудности, когда дело касается повышения мотивации. Но при этом точно доказано: если человек видит, что достиг большего, чем другие, это мотивирует его продолжать стараться.

» ВНУТРЕННИЕ МОТИВАТОРЫ «

- ◆ Веселье/удовольствие
- ◆ Удовлетворение
- ◆ Моральное наслаждение
- ◆ Чувство ценности
- ◆ Чувство завершения
- ◆ Решительность
- ◆ Гордость
- ◆ Овладение мастерством

Внешняя мотивация

Внешняя мотивация – это когда к действию человека побуждает желание получить какую-нибудь внешнюю награду, к примеру славу или деньги. Это объясняет, почему человек в принципе начинает что-то делать. Если вы читаете книгу по географии, потому что хотите хорошо написать контрольную, это считается внешней мотивацией, потому что результаты контрольной работы будут мотивировать вас дальше учиться. Если вы читаете книгу по географии, просто чтобы лучше понимать, как относительно друг друга располагаются страны, ведь это интересно для вас, мы имеем дело с внутренней мотивацией.

Одним из преимуществ внешней мотивации является то, что вы продолжите заниматься делом, даже если не получаете удовольствия. Так происходит, потому что вознаграждение можно получить только после завершения задания. Домашняя работа зачастую не самое приятное занятие для школьников, но они все ее выполняют, потому что хотят получить хорошую оценку. Девушка будет сидеть и часами тренировать песню не потому, что ей так весело, а потому что она хочет хорошо выступить на концерте.

Внешняя мотивация используется в разного рода ситуациях, для многих она как раз то, что нужно. Но такая мотивация способна дать еще и обратный эффект. Это называется эффект избыточного оправдания. Так происходит, когда слишком много вознаграждения приводит к снижению внутренней мотивации. Представьте: кто-то занимается волонтерской деятельностью в ветеринарной клинике, потому что он хочет помочь нуждающимся животным. Спустя несколько месяцев клиника нанимает этого человека работать на полный день и платит ему зарплату. Теперь он очень рад, что зарабатывает деньги. И ходит на работу каждый день не потому, что просто хочет получить удовлетворение от помощи другим, а потому что зарплата дает ему возможность чаще выходить гулять с друзьями. Если у больницы вдруг начнутся финансовые проблемы и они больше не смогут ему платить, будет ли он так же бесплатно и с таким же энтузиазмом приходить на работу, как раньше? Согласно исследованиям, это крайне маловероятно. Как только случается эффект избыточного оправдания, вернуть внутреннюю мотивацию становится практически невозможно.

Секретный рецепт успеха состоит как раз в правильном сочетании внутренней и внешней мотивации. Вам нужно найти это самое правильное сочетание и применить его.

» **ВНЕШНИЕ МОТИВАТОРЫ** «

- ◆ Слава
- ◆ Похвала
- ◆ Оценки
- ◆ Деньги
- ◆ Награды/трофеи
- ◆ Общественное признание
- ◆ Материальное вознаграждение
- ◆ Повышение
- ◆ Чувство превосходства

Как вновь обрести мотивацию после неудачи

Неудача может свести на нет ваше желание, но только если вы сами позволите ей. Не так легко выстраивать амбиции и планы, а потом видеть, как они рушатся в момент провала. Важно найти мотивацию, вновь собраться с силами и идти к своим целям. Одна из первых вещей, которые нужно сделать, – это воссоздать цель, к которой вы устремлены. «Я пытаюсь похудеть, чтобы мой уровень сахара в крови упал, тогда я смогу не принимать больше лекарства». Пока вы пытаетесь понять, «как» вам чего-то достичь, не упускайте из головы, «зачем» вы все это делаете. Подумайте, почему в предыдущий раз не получилось. Тщательно переберите возможные причины, затем определитесь, что из этого зависело от вас, а что нет. Сосредоточьте внимание на том, что зависело от вас. Ведь есть возможность справиться лучше в этот раз. После такого анализа пришло время двигаться дальше и не заикливаться на своих проступках.

Нужно рассматривать неудачу как искру для нового начала, старт, от которого можно направиться прямо к цели, неважно, старая это цель или новая. Выработайте положительные установки и развивайте новые стратегии, которые помогут достичь цели. Отгоняйте негативные мысли, которые приводят к неудаче, заменяйте их на веру в себя и свою целеустремленность. По мере этого адаптируйтесь под ситуацию и не корите себя за ошибки, воспринимайте их как небольшую заминку, с которой точно можно справиться.

Чтобы вернуть мотивацию, попробуйте эти упражнения.

1. НАЙДИТЕ МЕСТО, КОТОРОЕ ПРОБУЖДАЕТ В ВАС ЭНТУЗИАЗМ. Подберите обстановку, которая мотивирует достигать целей. Возможно, для этого придется пойти в лес или на тихий спокойный пляж. Найдите обстановку, которая вдохновляет на свершения, вселяет уверенность в себе и свою способность достичь желаемого.

2. ПРАЗДНУЙТЕ СВОЙ УСПЕХ. Наслаждайтесь маленькими и большими победами, хвалите себя за них. Уделяя внимание радости, которая приходит с успехом, вы поддерживаете свое стремление двигаться вперед к новым результатам.

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.